97-84006-4

Lembke, Johan Christopher

Ueber einige Bestimmungsgründe des...

Jena

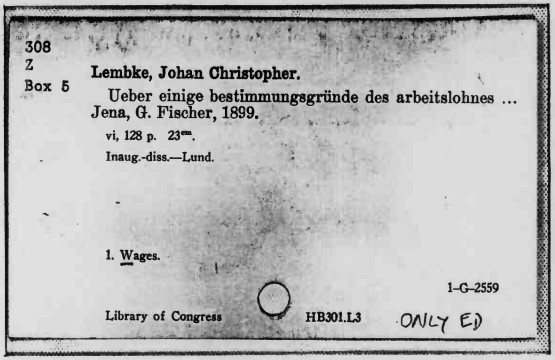
1899

97 84006-4
MASTER NEGATIVE #

COLUMBIA UNIVERSITY LIBRARIES
PRESERVATION DIVISION

BIBLIOGRAPHIC MICROFORM TARGET

ORIGINAL MATERIAL AS FILMED - EXISTING BIBLIOGRAPHIC RECORD



RESTRICTIONS ON USE: *Reproductions may not be made without permission from Columbia University Libraries.*

TECHNICAL MICROFORM DATA

FILM SIZE: 35 mm REDUCTION RATIO: 12:1 IMAGE PLACEMENT: IA (IIA) IB IIB

DATE FILMED: 1/16/97 INITIALS: AR

TRACKING # : 20041

FILMED BY PRESERVATION RESOURCES, BETHLEHEM, PA.

308
Z
(50x5

Ueber einige

Bestimmungsgründe des Arbeitslohnes.

Akademische Abhandlung

die mit Erlaubnis einer

hohen juristischen Fakultät zu Lund

öffentlich verteidigt wird

von

Johan Christopher Lembke,
Juris utriusque candidat.

Jena.
Gustav Fischer.
1899.

Ueber einige

Bestimmungsgründe des Arbeitslohnes.

Akademische Abhandlung

die mit Erlaubnis einer

hohen juristischen Fakultät zu Lund

öffentlich vertheidigt wird

von

Johan Christopher Lembke,
Juris utriusque candidat.

Jena.
Gustav Fischer.
1899.

F. H. T. 23 Feb. 1915

Lippert & Co. (G. Pätz'sche Buchdr.), Naumburg a. S.

Inhalt.

		Seite
	Vorwort	V
I.	Einleitung	1
II.	Kritische Dogmengeschichte neuerer Theorien	12
III.	Die Quelle des Lohnes und daraus folgende Bestimmungsgründe	51
IV.	Bestimmungsgründe des Lohnes in besonderen Fällen.	
	A. Ohne Rücksicht auf Produktion für den Verkauf	85
	B. Mit Rücksicht auf Produktion für den Verkauf	103

Vorwort.

Die Arbeitslohnfrage ist ihrer hohen Bedeutung wegen ganz natürlich Gegenstand vieler Erörterungen gewesen sowohl in dem praktischen als auch in dem theoretischen Teil der Nationalökonomie. Ihre grösste Bedeutung hat die Frage als sozialpolitisches Problem, und es scheint mir, als wäre dies nicht ohne Folge für die theoretische Behandlung derselben gewesen. Die meisten Autoren beabsichtigen durch ihre Ausführung die Basis für praktische Schlüsse zu finden, und ganz natürlich werden darum die Momente des Arbeitslohnes in den Vordergrund geschoben, welche eine höhere Verwertung für die praktische Beurteilung der Frage zu geben versprechen, und die Teile, welche mehr theoretischer Natur sind, nehmen verhältnismässig weniger Interesse in Anspruch.

In folgender Abhandlung beabsichtige ich einige von diesen mehr theoretischen Momenten des Arbeitslohnes zu untersuchen. Ich habe das Gebiet meiner Abhandlung auf die Bestimmungsgründe des Lohnes begrenzt, ohne von diesen Schlüsse für die Arbeitslohngesetze zu ziehen. Diese Abgrenzung ist eine Folge des Planes meiner Arbeit, indem ich, um von Arbeitslohngesetzen sprechen zu können, mehrere Bestimmungsgründe ohne eigentliches grösseres theo-

retisches Interesse in die Erörterung hineinziehen musste, und ausserdem dann die Frage nach der Einwirkung der verschiedenen Bestimmungsgründe auf einander ihre Beantwortung verlangte. Wenn auch dies alles von sehr hoher Bedeutung ist, so liegt es doch ausserhalb meiner Aufgabe, und ich habe vorgezogen, die Begrenzung zu machen, auch auf die Gefahr hin, dass meine Abhandlung nur ein Bruchstück der Frage behandelte.

Was die Dogmengeschichte betrifft, so habe ich nur einige neuere Theorien, die mir von grösserem Interesse zu sein schienen, behandelt. Die Geschichte der Theorien des Arbeitslohnes ist sowohl durch die allgemeinen Lehrbücher als auch durch verschiedene Monographien genügend bekannt, um eine solche Begrenzung zu begründen.

Lund im Mai.

Der Verfasser.

I.

Wie so viele andre nationalökonomische Begriffe, die die Wissenschaft aus dem täglichen Leben geschöpft hat, ist der Begriff »Arbeitslohn« in seinem Umfang schwankend und schwer bestimmbar. Im Sprachgebrauch sind unter demselben Namen verschiedene Begriffe zusammengefasst, die zwar gemeinsame Seiten haben, doch aber bei näherer Untersuchung so grosse Verschiedenheit zeigen, dass diese Zusammenfassung für die Wissenschaft als nicht fruchtbringend und glücklich zu betrachten ist. So verhält es sich auch mit dem Begriffe »Arbeitslohn«.

Beim Arbeitslohn hat man zunächst einen Unterschied zu machen zwischen bedungenem und nicht bedungenem Arbeitslohn.[1]) Letzterer ist ein Entgelt für Arbeitsleistung in eigener Unternehmung und ergiebt sich als ein Teil des Reinertrags derselben. Der bedungene Arbeitslohn ist das Entgelt für Arbeitsleistung, bei der die Arbeitskraft an einen anderen zur Benutzung übergeben ist und der Lohn durch Vertrag zwischen den betreffenden Personen bestimmt wird. In letzterem Begriffe ist aber das Entgelt für sehr verschiedene Leistungen zusammengefasst: er schliesst in sich sowohl das Entgelt des Staatsministers wie das des Strassenkehrers. Wenn nun auch der Sprachgebrauch im allgemeinen den Ausdruck Arbeitslohn für das Entgelt vieler dieser höheren Leistungen nicht in An-

[1]) Handwörterbuch der Staatswissenschaften, Art. Arbeitslohn. Schönberg's Handbuch, p. 456 ff.

wendung bringt, sondern Gehalt, Besoldung, Honorar dafür setzt, um dadurch dem Unterschied in den sozialen und ökonomischen Verhältnissen der betreffenden Personen Ausdruck zu geben, so kann man doch alles unter den Begriff Arbeitslohn im weiteren Sinn zusammenfassen. Von diesem Begriffe ist dann auszuscheiden Arbeitslohn im engeren Sinne oder was schlechtweg Arbeitslohn genannt wird und was man unter Entgelt für die Ueberlassung der Arbeit bei gemeiner materieller Arbeit versteht. Es ist schwer, wenn nicht unmöglich, eine Grenze zwischen materieller und immaterieller Arbeit zu ziehen. Es giebt keine materielle Arbeit, wo nicht der Geist mitwirkt, und schwerlich eine immaterielle, wo nicht auch der Körper mit thätig ist. Trotzdem muss man einen Unterschied zwischen diesen beiden Kategorien machen. Wenn es auch theoretisch oft schwer sein wird, den Unterschied anzugeben, so sind doch im praktischen Leben in jedem Falle die Schwierigkeiten nicht unmöglich zu überwinden, besonders wenn es sich gerade nicht um die Grenzfälle handelt. Dieser Arbeitslohn im engeren Sinne ist es, der allgemein als Arbeitslohn betrachtet wird; und im Folgenden werde ich, wenn nicht ausdrücklich etwas anderes gesagt wird, nur diesen berücksichtigen.

Bei einem Versuch, die Klasse positiv zu bestimmen, deren Einkommen zum Lohn in diesem Sinne zu rechnen sei, muss sich natürlich auch die oben berührte Schwierigkeit feste und bestimmte Grenzen zu ziehen ergeben. Walker[1]) hat die Arbeiterklasse in 5 Hauptabteilungen eingeteilt: 1) die für sich selber arbeiten entweder auf eigenem Grund und Boden (die Bauern, die amerikanischen Farmer) oder in industriellen Unternehmungen; 2) die Verpächter, wie die »Ryot« in Indien oder »Cottar« in Irland, die den ganzen

[1]) Walker, The wages question, p. 9, 206.

Ertrag erhalten mit einem Abzug für die Rente; 3) die, welche gemietet und aus dem Einkommen ihrer Arbeitgeber bezahlt werden ohne Rücksicht auf Produktion (Hausgesinde, Soldaten, Priester); 4) die, welche gemietet und in Ackerbau, Handel oder Industrie beschäftigt sind und ihren Lohn aus den Produkten und mit Rücksicht auf sie erhalten; 5) die Unternehmer, insoweit sie Arbeitslohn beziehen als Entgelt für die Leitung und Controlle des Unternehmens.

Wenn wir die Eintheilung Walker's beibehalten, muss erst Klasse 1, 2 und 5 ausscheiden, da es sich hier nicht um bedungenen Arbeitslohn handelt, und nur 3 und 4 als in Frage kommend zurückbleiben. Die Bestimmung Walker's, dass Klasse 3 von dem Einkommen, Klasse 4 aus den Produkten bezahlt wird, steht in engem Zusammenhang mit seiner Anschauung über die Quelle des Lohnes und wird in diesem Zusammenhange behandelt; vorläufig können wir von diesem Merkmal absehen und nur Rücksicht darauf nehmen, ob die Arbeiter in Produktion verwendet werden oder nicht. Walker[1]) selber scheidet Klasse 3 aus dem Gebiete der eigentlichen Lohnklasse aus und bildet daraus eine besondere, die er die "salary or stipend class" nennt. Es scheint mir aber, als wäre dadurch der Kreis der eigentlichen Lohnklasse mit Unrecht zu eng gezogen. Walker sucht den Hauptunterschied zwischen den beiden Klassen 3 und 4 darin, dass die Arbeitgeber die Arbeiter in einem Falle mit, in dem anderen Falle ohne Rücksicht auf »Profit« anstellen. Dies ist ohne Zweifel ein Unterschied von durchgreifender Bedeutung, was die Motive der Arbeitgeber, die Arbeiter zu engagieren, betrifft; ob es aber von genügender Tragweite sein kann, einen Unterschied zwischen den beiden Klassen als der Lohnklasse zugehörend festzustellen, scheint mir

[1]) The wages question, p. 215.

mehr als zweifelhaft. Auch wenn man, wie Walker, die Lohnfrage als eine Verteilungsfrage auffasst, ist der Unterschied nicht bedeutend genug, um die eine von dem Problem auszuschliessen. Es sind dieselben Hauptprincipien, die den Anteil beider in der Verteilung regulieren, allerdings in dem einen Falle unmittelbarer als im zweiten. Es ist aber, da es zu bestimmen gilt, ob eine Klasse zur Lohnklasse zu rechnen sei oder nicht, das Hauptgewicht auf die die Klasse selbst bestimmenden Merkmale zu legen, besonders auf ihr Einkommen. Da hier zwischen den beiden in Frage stehenden Klassen eigentlich kein durchgreifender principieller Unterschied besteht — die Auffassung Walker's, dass die eine von den Produkten bezahlt wird, was bei der anderen nicht der Fall ist, steht in Zusammenhang mit seiner irrigen Anschauung über die Quelle des Lohnes — so scheint es mir, dass es keine Ursache giebt, einen Unterschied zu machen, und dass folglich beide zur Lohnklasse zu rechnen sind, wenn die dazu erforderlichen anderen Merkmale, materielle gemeine Arbeit, vorhanden sind. Walker selbst scheint auch im Zweifel zu sein, ob die dritte Klasse nicht doch zur Lohnklasse zu rechnen sei. [1])

Walker hat weiter an die Personen, die der Lohnklasse angehören, um sie schärfer von den Unternehmern zu scheiden, die Forderung aufgestellt, dass sie "having no command of the agencies and instrumentalities of production, are obliged to seek employment and the means of subsistence at the hands of others".[2]) Wenn auch ganz richtig und im allgemeinen zutreffend, scheint mir doch, als wäre diese Forderung etwas zu schroff formuliert. Die Arbeiter, besonders die, welche »qualifizierte« sind, können Ersparungen machen und thun es auch oft, die sie mindestens auf kürzere Zeit von dem Arbeitgeber unabhängig machen; auch kommt es vor, dass sie etwas Werkzeuge und dergl. besitzen, ohne dadurch aus der Klasse der Lohnnehmer zu scheiden. Diese von Walker geforderten Merkmale sind überflüssig und würden ausserdem die Grenzen der Lohnklasse zu eng ziehen.

[1]) Walker, The wages question, p. 206. In the present chapter it is proposed to show that of the five but two can with any propriety be said to receive wages; and of these two, it is proposed, though not with the same degree of assurance, to exclude one, leaving but a single class as really the recipient of wages.

[2]) Ebenda weiter unten.

Als den eigentlichen Lohnklassen zugehörig haben wir also nach der Einteilung Walker's die Klasse 4 und 5 anzunehmen, natürlich unter der Bedingung, dass ihre Arbeit auch materiell ist.

Eine Zwischenstellung zwischen bedungenem und nicht bedungenem Arbeitslohn nimmt der Arbeitslohn mit Gewinnbeteiligung ein. Hier besteht der Arbeitslohn nicht nur in einem vor- und festbestimmten, also bedungenen Lohn, sondern auch im Anteil am Gewinne. [1]) In diesem Falle nimmt der Arbeiter sowohl am Unternehmergewinn als auch möglicher Weise an Zins und Rente Teil und ist, was diesen Teil betrifft, nicht abhängig von den im allgemeinen geltenden Bestimmungsgründen des Arbeitslohnes. Noch mehr ist dies der Fall, wo die Arbeiter nicht nur Teilnehmer am Gewinn, sondern auch am Geschäft sind. [2])

Ein weiterer Unterschied im Arbeitslohn ist zu machen zwischen Geldlohn und Naturallohn. Unter jetzigen socialen Verhältnissen ist es Regel, dass die Arbeiter ihren Lohn in Geld ausbezahlt bekommen, seltener in Naturalien. In vielen Fällen aber ist es sowohl für die Arbeitgeber, als auch für die Arbeiter vorteilhafter, dass mindestens ein Teil des

[1]) Böhmert, Gewinnbeteiligung, 2. Abschnitt.

[2]) Ebenda, p. 227 ff.

Lohnes in Naturalien geliefert wird und oft, besonders bei persönlichen Dienstleistungen auf dem Lande, ist es eine Notwendigkeit. Wie später gezeigt wird, kann dieser Umstand bei Bestimmung des Lohnes eine Rolle spielen.

Nicht ganz zusammenfallend mit Geld- und Naturalienlohn ist der Unterschied zwischen Nominal- und Reallohn. Unter Reallohn versteht Smith die Menge der Lebensbedürfnisse und Genussmittel, die den Arbeitern für die Arbeit wirklich gegeben wird. Der Nominalpreis der Arbeit dagegen besteht in einer Geldsumme. [1])

Die Definition Smith's ist, was Nominallohn betrifft, etwas zu erweitern, so dass sie nicht nur Geldlohn, sondern auch Naturallohn einbegreift, den die Arbeiter nicht in eigenem Verbrauch verwerten können (Trucksystem). Der Reallohn ist, was der Arbeiter als Entgelt für die Arbeit erhält und im eigenen Verbrauch verwerten kann. Dieser Reallohn besteht entweder in direkt ausbezahlten Naturalien oder in den Konsumtionsgütern, die er von seinem Geldlohn oder von dem Lohn in Naturalien, die er selbst nicht verwerten kann, einkauft. [2])

Der wirkliche Lohn der Arbeiter, der einzige, welcher über die Höhe des Lohnes eine wahre Auskunft giebt, ist der Reallohn.

Der Arbeitslohn wird aufgefasst als der Preis der Arbeit als Ware, und gleich anderen Waren wird dieser Preis auf dem Markt festgesetzt. Doch besteht in dieser Beziehung ein wichtiger Unterschied zwischen dem Arbeitsmarkt und dem gewöhnlichen Warenmarkt. Als Markt wird in diesem Sinne das Absatzgebiet aufgefasst. Die Waren, besonders

[1]) Adam Smith, Wealth of nations, Book 1, ch. V.

[2]) Walker, The wages question, p. 12ff. Taussig, Wages and Capital, p. 14ff. Marshall, Principles, p. 582. v. Philippovich, Grundriss der politischen Ökonomie, p. 249.

wenn sie von grösserem, eigentlichem Wert sind, haben einen weit ausgedehnten Markt, und wenn man auch hier von lokalen Teilmärkten sprechen kann, so stehen doch diese in sehr intimem Zusammenhang mit einander und beeinflussen einander sehr. Es ist nur eine geringe Preisdifferenz nötig, um die Waren von einem Markt auf einen anderen zu schaffen, und oft ist nicht einmal eine Bewegung nötig, um Preisdifferenzen auszugleichen; schon die Möglichkeit der leichten Bewegung genügt oft, ein ausgleichendes Resultat hervorzurufen. Der Arbeitsmarkt dagegen ist nicht so universell. Ein allgemeiner Markt, wie beim Warenmarkt, existiert nicht. [1]) Auf lokalem Markt von geringerem Umfang wird der Preiskampf zwischen Arbeitgeber und Arbeiter ausgespielt, und nur wenig ist das Resultat abhängig von dem Stand anderer Märkte. Die Ursache der Begrenzung des Arbeitsmarktes liegt in der schweren Beweglichkeit der Arbeiter. Brentano hat in seinem Buch »Arbeitergilden der Gegenwart« [2]) den Unterschied zwischen Waren und Arbeit dahin zusammengefasst, dass zwischen der Arbeit und der Person des Arbeiters eine unlösbare Verbindung besteht, und aus diesem Verhältnis folgert er alle die Eigentümlichkeiten, die den Arbeitsmarkt charakterisieren. Dies ist ohne Zweifel richtig, besonders wenn wir im Auge behalten, was uns am nächsten interessiert: die Lokalität des Arbeitsmarktes als eine Folge der Unbeweglichkeit der Arbeiter. Mit tausend Banden sind die Arbeiter an ihren einmal gewählten Wohnsitz gebunden [3]), und die alte Behauptung Adam Smith's [4]), dass keine Last

[1]) James Bonar, The value of labor in relation to economic theory, in The Quaterly Journal of Economies January 1891, p. 144.

[2]) Band 2, p. 6.

[3]) Leroy-Beaulieu, Traité théorique et pratique d'Économie politique, T. 2, p. 344. Otto Effertz, System der politischen Ökonomie, Bd. II, p. 174.

[4]) A. Smith, Wealth of Nations, Bd. I Ch. 8.

so schwer von der Stelle zu bringen ist, wie der Mensch, hat wohl noch in unseren Tagen ihre Giltigkeit. Wenn auch die Schranken, welche die Regierung früher oft gegen die freie Bewegung der Bevölkerung gezogen hatte, gefallen sind, und billige und bequeme Kommunikationen alles thun, um zur Wanderung zu ermuntern, bestätigt doch die Erfahrung die schwere Beweglichkeit der Arbeiter. Zwar giebt es viele Ausnahmen, und besonders für Amerika glaubt Walker [1]) eine grössere Beweglichkeit der eingeborenen Amerikaner konstatieren zu können, ist aber der Meinung, dass hier eine Ausnahme von der Regel vorliegt, und dass die Emigranten im allgemeinen sehr schnell ihren dauernden Wohnsitz wählen.

Ein Gegensatz zu dieser Behauptung der Unbeweglichkeit der Bevölkerung scheint zu bestehen in der grossen Auswanderung aus den europäischen Ländern, hauptsächlich nach Amerika und Australien. Es scheint aber, als wären die Arbeiter geneigter, nach den vielversprechenden Ländern in der Ferne auszuwandern, als im Vaterlande die besseren Märkte aufzusuchen.[2]) Als Ausnahme wäre wohl auch die in Deutschland vorkommende Sachsengängerei zu betrachten, die in Schweden ihr Seitenstück in der Wanderung von Arbeitern aus Småland nach den Rübenfeldern Schonens hat; ebenso die Einwanderung ländlicher Arbeiter in die Städte. Es ist aber zu bemerken, dass sowohl die Auswanderung nach Amerika und Australien als auch die Sachsengängerei grössere Bewegungen darstellen, die zwar dem Bedürfnis nach Arbeitern auf bestimmten grösseren Märkten entgegenkommen, doch aber nicht im Stande sind, die oscillierenden Bedürfnisse im kleinen Teilmarkt zu befriedigen. Es kommt für den Lokalmarkt der Arbeit nicht darauf an,

[1]) F. A. Walker, The wages question, p. 180.
[2]) Ebenda, p. 184 ff.

grösseren Zufluss von Arbeitern zu bekommen, sondern vor allem auf die Beweglichkeit des Zuflusses, so dass dieser sich nach der Nachfrage bewegen, mit ihr steigen und fallen und im nahen Konnex mit anderen nahen und fernen Märkten stehen kann; und eben in diesem Punkt liegt der Unterschied zwischen Warenmarkt und Arbeitsmarkt. Die an die Person des Arbeiters gebundene Arbeit entbehrt dieser Beweglichkeit, die im allgemeinen den Warenmarkt charakterisiert, und dadurch entstehen die verhältnismäsig begrenzten isolierten Teilmärkte der Arbeit mit grossem Unterschied im Preis.

Der Arbeitsmarkt ist aber nicht nur ein Teilmarkt in obiger Beziehung, mehr in anderen verdient er eine solche Benennung. Wenn wir den Arbeitsmarkt in einem gegebenen Augenblick betrachten, sehen wir, dass er sich zusammensetzt aus einer Menge verschiedener Bruchstücke, welche nur in sehr geringem Zusammenhang mit einander stehen. Die Arbeiter, welche Arbeit suchen, sind in Fähigkeiten und Beruf weit von einander verschieden, und in demselben Beruf schafft der Unterschied in Alter, Geschlecht, Ausbildung etc. verschiedene Klassen. Diese Thatsache hat Cairnes zur Aufstellung seiner Theorie von "the non-competing groups of labourers" veranlasst.[1]) Cairnes geht von der Voraussetzung aus, dass die Arbeiter, sobald sie ihren besonderen Beruf gewählt haben, nicht von diesem in einen anderen übergehen und dass "those occupying the several strata are, for all purposes of effective competition, practically isolated from each other." [2]) Wenn man auch gegen die Auffassung Cairnes' bemerken kann, dass sie zu schroff aufgestellt ist, um in ihrem ganzen Umfang unbedingt gelten zu können, und dass

[1]) Cairnes, Some leading principles, p. 362 (zitiert nach Walker, the wages question, p. 194).
[2]) Cairnes, p. 70—73 (Walker, p. 196), siehe Leroy-Beaulieu, Traité p. 346.

die Beweglichkeit innerhalb bestimmter Gruppen der Industrie von dem allgemeinen Bildungsgrad der Bevölkerung [1]) abhängt, so muss man doch, besonders wenn man nur einen kürzeren Zeitmoment im Auge hat, im ganzen der Auffassung Cairnes' beistimmen. Zwar ist der Übergang von einem Beruf in einen anderen gar keine Unmöglichkeit, und die Erfahrung bestätigt oft diese Thatsache; auch liegen oft zwei Berufsarten in ihrer technischen Ausbildung einander so nahe, dass es sich leicht bewerkstelligen lässt, von einem in den anderen überzugehen [2]); es ist aber hier doch immer eine längere oder kürzere Zeit nötig, um die Arbeiter zu derselben Geschicklichkeit zu bringen, wie die im Beruf älteren. Wenn wir hier von der unqualifizierten Arbeit absehen, die als eine Gruppe bildend angesehen werden kann, und nur die höhere qualifizierte Arbeit betrachten, so ist es klar, dass ein Übergang von einem zum anderen sich um so schwieriger bewerkstelligen lässt, je höher die besonderen für den Beruf charakteristischen Merkmale und Fähigkeiten ausgebildet sind. Wenn auch ein solcher Übergang geschehen ist, wird der Arbeiter doch nicht gleichgestellt mit den besseren von den älteren Arbeitern. So hervorragend er auch in seinem alten Beruf ist, so geht doch immer etwas Zeit verloren, ehe er sich im neuen zurecht gefunden hat, und trotz der grösseren Möglichkeit zur höheren Ausbildung wird er in dieser Zeit nur mit den niederen oder schlechteren Arbeitern konkurrieren können. Je höhere Ausbildung erforderlich ist, je mehr qualifiziert eine Arbeit ist, um so enger schliessen sich die Grenzen ab und um so mehr wird der Arbeitsmarkt für diese Arbeit als ein Teilmarkt anzusehen sein.

Die Lokalmärkte, welche ihre Ursache in der örtlichen

[1]) Walker, The wages question, p. 98.
[2]) Leroy-Beaulieu, Traité, p. 347.

Schwerbeweglichkeit der Arbeiterbevölkerung haben, teilen sich also in ihrer Ordnung wieder in besondere Märkte nicht nur für jeden Beruf, sondern innerhalb jedes Berufs auch für besondere Stufen. Nur wo es auf unqualifizierte Arbeit ankommt, kann man von einem grossen lokalen Arbeitsmarkt sprechen, der aber in seiner örtlichen Begrenzung noch mehr abgeschlossen ist als der Arbeitsmarkt für qualifizierte Arbeit.

Ausser der Schwerbeweglichkeit der Arbeiter trägt auch die mangelhafte Organisation des Arbeitsmarktes dazu bei, die Grenzen eng zu ziehen. Sowohl die Käufer wie die Verkäufer sind auf dem Warenmarkt sehr gut unterrichtet über die Preise auf anderen Märkten, über Stand des Angebotes, die Aussichten es zu erweitern etc. Gerade das Gegenteil, wenigstens was die Arbeiter betrifft, findet auf dem Arbeitsmarkt statt. Selten erhält der Arbeiter Nachricht über die Löhne auf entfernteren Märkten, und wenn er solche erhält, sind sie sehr unzuverlässig und oft entweder mit oder ohne Absicht entstellt. Die Arbeiter, wenn sie auch nicht durch andere Ursachen an die Stelle gebunden wären, würden durch Unkenntnis anderer Verhältnisse bewogen zu bleiben. In letzter Zeit ist ja gerade auf diesem Gebiete viel, besonders durch die Gewerkvereine, geleistet; trotzdem wird es wohl noch geraume Zeit dauern, bis sich die Verhältnisse auf dem Arbeitsmarkt ähnlich wie auf dem Warenmarkt stellen.

II.

Ehe wir zur Behandlung der Bestimmungsgründe des Arbeitslohnes übergehen, ist es am zweckmässigsten, einen kurzen Blick auf den Standpunkt der jetzigen Theorien zu werfen, um zu sehen, wie die Auffassung der Wissenschaft sich zu unserem Thema stellt. Die Bestimmungsgründe des Arbeitslohnes finden ihren thatsächlichen Ausdruck in dem Arbeitslohn; sie verhalten sich zu einander wie Ursache und Wirkung. Es ist darum üblich, die Bestimmungsgründe des Arbeitslohnes vom Standpunkte des Arbeitslohngesetzes zu behandeln, und eine Geschichte der Bestimmungsgründe des Arbeitslohnes wird zugleich eine Geschichte der Arbeitslohngesetze sein.

Man hat versucht, den Arbeitslohn sowohl direkt als indirekt zu bestimmen; direkt, indem man die Gründe angiebt, welche auf den Arbeitslohn als solchen influieren; indirekt, indem man von den zur Verteilung kommenden Produkten ausgeht und die Teile, welche den anderen an der Verteilung partizipierenden Faktoren zukommen, ausscheidet, um den Rest den Arbeitern zuzusprechen. Im Folgenden wollen wir auf diese Theorien unsere Aufmerksamkeit richten, und indem wir hier kritisch vorgehen, untersuchen, ob es diesen gelungen ist, die Bestimmungsgründe des Lohnes und ihre Wirkung auf den Arbeitslohn richtig anzugeben.

Als Hauptvertreter der Schule, welche die Gesetze des Lohnes direkt finden will, ist sowohl seines grossen Scharfsinnes als auch seiner grossen wissenschaftlichen Bedeutung wegen Alfred Marshall anzusehen.

Der Arbeitslohn wird nach der Theorie von Marshall durch die Wirksamkeit von Nachfrage und Angebot bestimmt, welche beiden, um das Beispiel von Marshall zu gebrauchen, wie die Klingen einer Schere, auf die Löhne einen koordinierten Einfluss ausüben, ohne dass einem ein dominierender Einfluss verliehen ist. "Wages tend to equal the net product, or to correspond to the marginal productivity which rules their demand price; and wages tend to retain a close though indirect and intricate relation with the cost of rearing, training and sustaining the energy of efficient labour. The various elements of the problem mutually determine (in the sense of governing) one another; and incidentally this secures that supply-price and demand-price tend to equality; wages are not governed by demand-price nor by supply-price, but by the whole set of causes which govern demand and supply."[1]) Marshall ist nicht stehen geblieben bei einer mechanischen Nachfragetheorie, sondern stellt eine ausführliche Untersuchung an über die Faktoren, die Nachfrage und Angebot regulieren.

Eine grosse Rolle ist auf Seite der Nachfrage den Gesetzen der Substitution in der Theorie von Marshall vorbehalten. Jeder Unternehmer ist bemüht, jedem der Produktionsfaktoren die beste Verwendung zu geben und nicht mehr von einem Faktor in einer gewissen Produktion zu gebrauchen als ökonomisch vorteilhaft ist. Die Faktoren lassen sich nämlich im allgemeinen in gewissen Grenzen für einander gebrauchen oder einander ersetzen, so dass man statt Arbeit Kapital substituieren kann und umgekehrt. Wenn eine Pro-

[1]) Marshall, Principles of Economics. Vol. I. Third edition, p. 597.

duktion von solcher Beschaffenheit ist, dass sie eine Substitution erlaubt, geht die Thätigkeit der Unternehmer darauf aus, die verschiedenen Faktoren so lange einzusetzen, bis es nicht mehr vortheilhafter ist, einen für den andern zu verwenden und folglich ein Ruhepunkt erreicht ist.[1]) Wo die Grenzen der Verwendung zu setzen sind, hängt von den allgemeinen Gesetzen der Nachfrage und des Angebotes ab.

Um aber die Nachfrage bestimmen zu können, ist es für die Unternehmer eine notwendige Bedingung, die Effektivität eines Produktionsfaktors berechnen zu können, und die Ausbildung und die Kunst des Unternehmers in seinem Fach gehen darauf aus, genügende Kenntnisse in dieser Beziehung zu erlangen. Marshall führt dies in seine Theorie ein. Obschon er glaubt, dass die Unternehmer im allgemeinen nicht eine wirklich genaue Berechnung vornehmen oder vornehmen können, sondern mehr durch "trained instinct" wirken, werden doch die Operationen für ihren Zweck genügend genau. Marshall hat den Weg des Unternehmers, sein Ziel zu erreichen, angedeutet, indem er annimmt, dass der Unternehmer durch Hinzufügen eines neuen Teiles eines Produktionsfaktors die Effektivität desselben berechnen kann durch eine Vergleichung des neugewonnenen Resultats mit dem ohne das Hinzufügen erreichten früheren. Was mehr entweder an Quantität oder Qualität in der Produktion im Vergleich zum früheren Zustand herauskommt, wird dem neuen Zusatz des Faktors zugezählt. Es ist klar, dass die Unternehmer den Reinertrag bei einer Berechnung zu Grunde legen. Marshall hat durch Beispiele das Verfahren erörtert. Wenn durch Anstellung von noch einem Schäfer ein Landwirt, ohne sein Kapital zu vergrössern oder sonst wie eine Veränderung vorzunehmen, den Ertrag aus seiner Herde von

[1]) Marshall, Principles, p. 576 ff.

20 Schafen vergrössern könnte, so ist es ihm vorteilhaft, diesen Schäfer anzustellen, sofern der Lohn sich etwas unter dem Ertrage der 20 Schafe stellt. Die 20 Schafe sind aber das Nettoprodukt des neuen und letzt angestellten Schäfers unter der vorigen Annahme, dass der Landwirt keine Ausgabe des neu erreichten Ertrags wegen gemacht hat. Der Lohn wird sich dann gleich oder beinahe gleich dem Reinertrag des letzt angestellten Schäfers stellen oder, um dem Resultat eine allgemeinere Geltung zu geben, der Lohn für jede Klasse von Arbeitern hat die Tendenz, sich gleich dem Reinertrag des letzt angestellten Arbeiters zu stellen.[1]) Wenn auch die Verhältnisse nicht so leicht und offen liegen wie in dem obigen Beispiel, glaubt doch Marshall, dass hierdurch der Weg angegeben sei, auf welchem das Problem zu lösen wäre. Er bemerkt aber, dass für eine vollständige Lösung der Frage viele andere Umstände in die Betrachtung hineinzuziehen sind; wir wollen aber, da viele von diesen eigentlich keine theoretischen Schwierigkeiten bieten und von geringerer Bedeutung sind, davon absehen und nur zwei von Marshall selbst hervorgehobene Fälle erörtern.

Der erste Fall, wo die allgemeine Regel nicht anwendbar ist, liegt da vor, wo die Produktion noch nicht den Punkt erreicht hat, dass mit jedem neu hinzugefügten Teil von Arbeit ein relativ geringeres Produkt gewonnen wird, sondern dass die Arbeit, sei es durch besser angewendete Arbeitsteilung oder sonst wie, für jeden neu hinzugefügten Teil relativ mehr an Produkten abwirft (increasing return). Hier hat der Unternehmer nicht das Plus an Produkten des letzten Arbeiters, sondern auch die Rolle zu berücksichtigen, die die Arbeit, bei der Möglichkeit, durch die Erweiterung des

[1]) Marshall, Principles, p. 582 ff.

Geschäfts grösseren Gewinn zu erreichen, spielt. Marshall giebt auch zu, dass eine solche Berechnung sich schwerlich machen lässt.[1])

Für die Theorie des Arbeitslohnes ist der zweite von Marshall erwähnte Fall, der hier zu behandeln ist, von sehr hoher Bedeutung. Marshall geht in seinem Beispiel von der Voraussetzung aus, dass der letzte Schäfer ohne Erweiterung der komplementären Güter das Plus in Produkten erzeugt. Es ist ja klar, dass dies nur sehr selten im praktischen Leben vorkommt, und dass die Anstellung von noch einem Arbeiter auch die Erweiterung des Kapitals und Bodens mit sich führt. Das Resultat der Arbeit ist in diesem Falle nicht allein der Arbeitskraft des Arbeiters, sondern auch den mitwirkenden Faktoren zuzurechnen. Es gilt also hier, wenn man den Nettoertrag der Arbeit berechnen will, den Wert der mitwirkenden Faktoren auszuscheiden. Es wird sich dann hier um einen Fall von dem, was Marshall „derived demand" [2]) nennt, oder um die Gesetze der komplementären Güter handeln.

Marshall hat das Gesetz in folgende Worte zusammengefasst: "the demand schedule for any factor of production of a commodity can be Derived from that for the commodity by subtracting from the demand price of each separate amount of the commodity the sum of the supply prices for corresponding amounts of the other factors."[3]) Dieses Gesetz setzt, wie Marshall selber bemerkt, voraus, dass der Preis der komplementären Güter besonders bestimmt ist. Bei Marshall wird dies durch die Gleichsetzung des Angebotspreises (supply price) mit dem Verkaufspreise

[1]) Marshall, Principles, p. 584 not.
[2]) Ebenda, p. 583, not 2.
[3]) Ebenda, p. 454.

bewirkt. Dass dies nicht im praktischen Leben der Fall ist, sondern dass, wenn eine Störung des Angebotes eines Faktors eintrifft, auch das Angebot der anderen Faktoren mit berührt wird, bemerkt Marshall ausdrücklich, gleichwie er die hohe Bedeutung der Substitution (im Sinne Marshalls) als modifizierende hervorhebt.[1])

Das Angebot der Arbeit stellt sich zusammen sowohl aus der Anzahl der Arbeiter als auch aus der Zeit und der Intensität der Arbeit. Mit grosser Sorgfalt hat Marshall die verschiedenen Momente, welche sowohl auf Anzahl als psychische und physische Beschaffenheit der Bevölkerung einwirken, untersucht.[2]) Das Resultat seiner Untersuchung fasst er folgendermassen zusammen: "If the state of knowledge, and of social and domestic habits be given; then the vigour of the people as a whole if not their members, and both the members and vigour of any trade in particular, may be said to have a supply price in this sense, that there is a certain level of the demand price wich will keep them stationary; that a higher price would cause them to increase, and that a lower price would cause them to decrease." [3]) Es ist also das "Standard of life", das wenigstens, wo längere Zeitperioden betrachtet werden, die Hauptbestimmungsgründe auf seiten des Angebotes abgiebt, und, wie Marshall bemerkt, ist dies oft gleich dem von den älteren Nationalökonomen als natürlicher Lohn bezeichneten Existenzminimum. Dies ist besonders der Fall in ökonomisch zurückgehenden Ländern, während man in mehr vorwärtsgehenden Ländern eine glückliche Hebung des Arbeitslohnes über das Existenzminimum konstatieren kann.[4])

[1]) Marshall, Principles, p. 455. 457.
[2]) Ebenda, p. 252—302.
[3]) Ebenda, p. 597, 301.
[4]) Ebenda, p. 596.

Es ist aber nicht nur die Anzahl der Arbeiter, die eine Einwirkung auf das Angebot ausübt; beinahe ebenso wichtig ist die Willigkeit der Arbeiter, ihre Zeit und Arbeitskraft den Unternehmern zur Verfügung zu stellen. Wie lange sie arbeiten wollen, steht im allgemeinen in naher Beziehung zu den Bedürfnissen, welche durch den Arbeitslohn befriedigt werden sollen, und zu der Mühe der Arbeit. Der Arbeiter, für den jede zugefügte Stunde ein grösseres Plus an Mühe als die vorletzte bedeutet, vergleicht die Dringlichkeit seines Bedürfnisses mit diesem Plus an Mühe und sucht das Gleichgewicht zwischen diesen beiden Momenten zu erzielen. Natürlich besteht in der Auffassung der Mühe und der Dringlichkeit des Bedürfnisses ein bedeutender Unterschied sowohl bei den verschiedenen Individuen als auch bei den verschiedenen Racen und eine allgemeine Regel lässt sich schwerlich ermitteln.

Die Schwierigkeit für die Arbeiter, ihre Arbeitszeit mit der Dringlichkeit ihrer Bedürfnisse in ein richtiges Verhältnis zu setzen, die dadurch entsteht, dass die Arbeiter nicht frei die Arbeitszeit zu bestimmen haben, sondern dass in Fabriken u. dergl. eine gegebene, fest bestimmte Arbeitszeit existieren muss, und es also heisst, entweder sich hierein zu fügen oder gar nicht zu arbeiten, hält Marshall, wenn auch zuzugeben ist, dass der Arbeiter oft gezwungen ist, mehr oder weniger zu arbeiten, als er bei freiem Bestimmungsrecht sonst wollte, doch nicht von so grosser Bedeutung, dass deshalb die Arbeitszeit streng bestimmt werden müsste. Wenn ein zu grosses Missverhältnis zwischen den beiden Faktoren besteht, ist dem Arbeiter die Möglichkeit geboten, an einen anderen Platz überzusiedeln und einen anderen Markt aufzusuchen, wo die übliche Arbeitszeit besser mit seiner Individualität übereinstimmt. Die allgemeinen Verhältnisse der Arbeiterbevölkerung und ihre Anschauung über, die für sie am besten passende Arbeitszeit übt auch ihren grossen Einfluss bei Bestimmung der landesüblichen Arbeitszeit aus.[1])

Das Angebot ist also nicht ganz fest, sondern kann sowohl erweitert als vermindert werden. Dadurch erhält das Angebot die nötige Elastizität, der Nachfrage zur Seite gestellt zu werden, und wirkt nicht auf die Preissetzung für die Arbeit allein als ein Faktor von bestimmter Grösse, der der Nachfrage eine dominierende Stellung zulässt, sondern nimmt einen mit der Nachfrage koordinierten aktiven Anteil am Erreichen des Equilibriums.

Die Nachfrage nach der Arbeit wird — nach Marshall — durch die Produktivität des letzten Arbeiters bestimmt. Leider hat der so scharfsinnige Verfasser diesen Punkt in seiner Theorie nicht genügend entwickelt, und vor allem hat er die so bedeutungsvolle Frage nach der Zurechnung des Ertrages auf die verschiedenen Produktionsfaktoren nur gestreift. Dadurch wird es weniger der Mühe lohnen, die Theorie Marshall's in dieser Beziehung näher zu untersuchen, da er wenig oder gar keine Auskunft giebt. Wir wollen darum hier darauf verzichten, um so mehr, da die Frage der Zurechnung später eingehender erörtert wird, und hier nur die Auffassung Marshall's von dem Angebot einer Kritik unterwerfen.

v. Böhm-Bawerk hat in seiner Abhandlung über „den letzten Massstab des Güterwertes" die Theorie von Marshall, besonders seine Anschauung über die Rolle des Angebotes bei der Lohnbestimmung angegriffen. Er sucht darzuthun, dass Marshall eigentlich zwei verschiedene Theorien aufstellt, die zu einander in Gegensatz stehen, die eine Theorie, Marshalls "demand price", auf die Gesetze des Grenznutzens gestützt,

[1]) Marshall, Principles, p. 593 not.

die andere dagegen, das "supply price" Marshall's, von der Kostentheorie entlehnt.[1])

Gegen die Auffassung Marshall's, dass das Angebot der Arbeiter durch die Anstrengung und Mühe derselben bestimmt wird, richtet v. Böhm-Bawerk seine hauptsächlichste Kritik. Es besteht thatsächlich in jedem Beruf eine fest bestimmte Arbeitszeit, und für die Arbeiter heisst es, sich entweder in diese zu fügen oder gar nicht zu arbeiten. Diese Arbeitszeit ist entweder durch Gewohnheit oder auch gesetzlich festgestellt, nimmt aber nicht Rücksicht auf die besonderen Individualitäten der Arbeiter, sondern legt auf alle ein fixes Arbeitsquantum, das freilich von dem einzelnen Individuum verschieden aufgefasst werden kann, indem es entweder mit dem frei gewählten zusammentrifft oder diesem gegenüber zu lang oder zu kurz bemessen erscheint.[2])

Wenn man also der Arbeitsmühe keinen Einfluss bei Bestimmung der Arbeitszeit (ausgenommen bei ausserordentlich langwierigen) beimessen kann, so folgt, dass sie auch keinen Einfluss auf das Angebot ausüben kann.[3]) Das Angebot der Arbeiter wird also in dieser Beziehung seine Elastizität einbüssen, und dadurch erhält man statt eines an der Bestimmung des Lohnes aktiv teilnehmenden Faktors eine gegebene, fixe Menge, die der Nachfrage die dominierende Rolle zuweist.

Gegen den anderen Teil Marshall's, der auf Seite des Angebotes wirkt, oder das "Standard of life" bemerkt v. Böhm-Bawerk, dass das "Standard of life", wenn man nicht »das eherne Lohngesetz« aufrecht erhalten will, von dem Lohne reguliert und bestimmt wird, nicht umgekehrt.[4])

[1]) v. Böhm-Bawerk, der letzte Massstab des Güterwertes, p. 210. (Zeitschr. f. Volkswirt. Sozialpol. u. Verwalt., B. III).

[2]) Ebenda, p. 201 ff., 210.

[3]) Ebenda, p. 202.

[4]) Ebenda, p. 211.

Marshall hat gegen die Kritik v. Böhm-Bawerk's in der dritten Auflage seines Buches eine Einwendung gemacht, die wir schon in der Darstellung von der Theorie Marshall's erwähnt haben. Nach der Anschauung Marshall's ist es den Arbeitern möglich, die Arbeitszeit in Verhältnis mit der individuellen Auffassung von der Arbeitsmühe zu setzen, da die Arbeitszeit im allgemeinen nicht so streng begrenzt ist, und es ausserdem den Arbeitern möglich ist, durch Wechsel der Lokalitäten ein solches Verhältnis zu erreichen.[1])

Es scheint mir, als wäre die von Marshall angedeutete Möglichkeit gegen die Kritik v. Böhm-Bawerk's nicht stichhaltig. In Fabriken — und es ist ja da, wo sich die Majorität der Arbeiter befindet — wird im allgemeinen dieselbe Arbeitszeit eingehalten, und die Ausnahmen von dieser Regel sind wohl sehr selten. Wenn der Arbeiter an andere Orte gehen will, was schon durch die Schwerbeweglichkeit der Arbeiter auch nur seltener eintrifft, besonders da es, um ein Umherirren zu vermeiden, genaue Kenntnis von Lohn und Arbeitszeit an verschiedenen Orten voraussetzt, so ist zu bemerken, dass eine Verkürzung der Arbeitszeit nicht eine Verkürzung der Arbeitsmühe bedeutet. Die Arbeitsmühe ist nicht nur von der Arbeitszeit, sondern auch von der Intensität der Arbeit bestimmt, und es lässt sich sehr wohl denken, dass die Arbeitsmühe bei 8 Stunden Arbeitszeit gleich wird derjenigen von 9 Stunden, besonders da die Unternehmer da, wo kürzere Arbeitszeit herrscht, der Konkurrenz wegen gezwungen sind, ihre Arbeiter mehr auszunutzen. Wenn man auch zugeben muss, dass die Möglichkeit vorliegt, durch Tausch des Ortes eine Gleichheit von Arbeitsmühe und Arbeitszeit zu erreichen, so ist diese Möglichkeit doch zu unwahrscheinlich, um darauf eine Theorie aufzubauen.

[1]) Marshall, Principles, p. 593 not.

Eine Verteidigung der Theorie Marshall's gegen die Kritik v. Böhm-Bawerk's will ich hier kurz erwähnen, da sie ganz und gar mit der Meinung Marshall's übereinstimmt und gerade gegen die obige Erörterung v. Böhm-Bawerk's gerichtet ist. Sie stammt von Rudolf Auspitz. Auspitz [1]) bezweifelt auch die von v. Böhm-Bawerk behauptete Festigkeit der Arbeitszeit und die Schwierigkeit, dieselbe in Verhältniss mit der Arbeitsmühe zu setzen, indem er auf das Vorkommen von freiwilligen, separat bezahlten Ueberstunden aufmerksam macht. Die freiwilligen Ueberstunden aber sind, was schon in dem Namen liegt, nicht normal und immer vorkommend, sondern nur ein von dem Unternehmer eingeschlagener Ausnahmeweg, der nicht von den Arbeitern nach Willkür bestimmt werden kann. Ausserdem wird damit nur die eine Seite der Schwierigkeiten berücksichtigt und noch dazu die am wenigsten wichtige, indem hier den Arbeitern, welche längere Zeit arbeiten wollen, eine (sporadische) Möglichkeit gegeben wird. Das allgemeine Verlangen der Arbeiter ist aber ihre Arbeitszeit abzukürzen, und, wenigstens nach dem allgemeinen Ruf nach dem Achtstunden-Arbeitstag zu urteilen, liegt wohl das Missverhältnis zwischen Arbeitszeit und Arbeitsmühe in unseren Tagen in zu langer Arbeitszeit, und nicht umgekehrt.

In nächstem Zusammenhang mit der Theorie Marshall's steht die von Carver. [2]) Wie bei Marshall wird das Equilibrium durch das Zusammenwirken von Nachfrage und Angebot erreicht. Carver hat aber noch mehr als Marshall die Beweglichkeit und dadurch die aktive Rolle des Ange-

[1]) Rudolf Auspitz, der letzte Massstab des Güterwertes und die mathematische Methode, p. 496 (Zeitschr. f. Volkswirt. Sozialpol. u. Verwalt., B. III).

[2]) T. N. Carver, the theory of wages adjusted to recent theories of value. The Quarterly Journal of Economics. July 1894.

botes bei der Bestimmung des Lohnes betont und noch ausdrücklicher, als es bei Marshall geschieht, das Kostenelement des Angebotes hervorgehoben. Die Doppelseitigkeit der Theorie, wie sie schon bei Marshall zu bemerken war, tritt darum noch deutlicher bei Carver hervor.

Die Nachfrage wird ähnlich wie bei Marshall durch die Produktivität der letzten angestellten Arbeiter reguliert. Carver geht davon aus, dass bei wachsender Produktion die Produktivität immer abnimmt, und dass man, gleich wie bei dem subjektiven Werte ein "final or marginal utility", bei der Produktion ein "final or marginal produktivity" konstatieren kann. [1]) Es giebt zwei Ursachen, die Carver für die abnehmende Produktivität angiebt: der mit einem successiven Zuwachs abnehmende Wert des Schlussproduktes und der daraus folgende Minderwert der Produktionsfaktoren und der proportionsweise grössere Zuwachs eines Faktors im Verhältnis zu den anderen. Der schneller wachsende Faktor kommt in schlechtere Lage, muss von vortheilhafterer Beschäftigung zu weniger vorteilhafter niedersteigen, und seine Grenzproduktivität wird dadurch vermindert. [2]) Die effektive Nachfrage basiert auf der Grenzproduktivität und der Lohn hat eine Tendenz sich gleichzustellen mit der Produktivität des letzten Arbeiters.

Wie diese Grenzproduktivität sich stellt, ist eine Frage des Angebotes. Das Angebot beruht wieder auf zwei Momenten: der Anzahl der Arbeiter und der Intensität der Arbeit.

Carver ist der Ansicht, dass für die besonderen Klassen der Arbeiter auch der Lohn besonders geregelt wird. Dies hat er auch bei der Frage des Angebotes verwertet. Das Angebot, insoweit dies durch die Anzahl der Arbeiter be-

[1]) Carver, p. 383.

[2]) Ebenda, p. 388 ff.

stimmt wird, wird bei unqualifizierter Arbeit durch das "Standard of living" geregelt. Das "Standard of living" wirkt bei dem Angebot der Arbeiter ebenso wie die Kosten der Waren auf das Angebot derselben. Carver hat eine Parallele zwischen den Kosten einer Ware und "Standard of living" gezogen und sucht nachzuweisen, dass die Wirkungen beider dieselben sind. Eine Steigerung des "Standard of living" hat die Tendenz, bei einem gegebenen Lohne das Angebot durch Verminderung der Anzahl der Geburten zu vermindern, ebenso wie eine Steigerung der Kosten von Waren das Angebot bei gegebenem Preise vermindert. Bei einem gegebenen "Standard of living" resultiert eine Steigerung des Lohnes in zunehmendem Angebot: eine Folge der zunehmenden Geburten, ebenso wie bei einer Preissteigerung bei feststehenden Kosten eine Erweiterung des Angebotes folgt.[1])

Ausserhalb der von dem "Standard of living" gezogenen Grenzen wirken noch die von der Natur gezogenen Grenzen der Volksvermehrung. Praktisch genommen können sie jedoch ausser Acht gelassen werden, da sie, wie die Statistik zeigt, nicht zur Geltung gelangen.

Wie das "Standard of living" auf die Ehen wirkt, hat Carver darzulegen versucht, indem er das Bedürfnis nach Familienleben in die Bedürfnisskala der einzelnen einreiht. Gleichwie andere Bedürfnisse wird das Bedürfnis nach Familienleben empfunden und im Verhältnis zu seinem Platz in der Skala befriedigt. Je höher das "Standard of living" ist, um so mehr Bedürfnisse müssen erst befriedigt werden, ehe das Familienleben berücksichtigt werden kann, und dies noch mehr in Rücksicht auf die Zukunft der Kinder.[2])

Das "Standard of living" reguliert also das Angebot, was

[1]) Carver, p. 392 ff.
[2]) Ebenda, p. 395.

die Anzahl betrifft; der andere mitwirkende Faktor des Angebotes ist die Intensität der Arbeit. Unter Intensität der Arbeit versteht Carver die Summe von produktiver Energie, die von jedem Arbeiter verbraucht wird.[1]) Von Belang bei der Intensität der Arbeit ist sowohl die Zeit als auch die Härte der Arbeit, beide von der Mühe und den Opfern der Arbeit begrenzt. Die Mühe der Arbeit liegt nicht nur in der eigentlichen Anstrengung, die die Arbeit mit sich bringt, sondern auch in dem mit der Arbeit verbundenen Zwang etc.

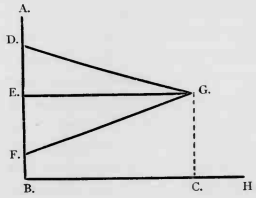
Jeder Arbeiter empfindet die Mühe der Arbeit nicht gleich schwer. Einige empfinden sie schwerer als andere und um jene zur Arbeit zu bewegen, ist der grössere Reiz eines höheren Lohnes nötig. Man kann sich darum eine zunehmende Skala denken, in welcher die Arbeiter nach dieser empfundenen Mühe eingereiht werden, indem, je höher die Löhne sind, eine um so grössere Anzahl Arbeiter willig sind, eine Arbeit vorzunehmen. Das effektive Angebot der Arbeit wird also, abgesehen von der Bevölkerungsfrage, durch die Mühe der Arbeit geregelt.[2])

Das Equilibrium zwischen Nachfrage und Angebot wird nun erreicht, indem das Angebot eine Tendenz hat, zuzunehmen, bis der letzte und am mindesten produktive Zuzug genügend produziert, um die Kosten der Produktion und des Unterhalts für den kostspieligsten Teil auszugleichen, oder bis der Preis gerade genügend ist, um den letzten Zuzug auf den Markt zu bringen. "Wages will tend to correspond to both the marginal productivity and the marginal cost."[3])

Carver hat seine Theorie durch ein Diagramm veranschaulicht. Er nimmt als Einheit die einstündige Arbeit

[1]) Carver, p. 390.
[2]) Ebenda, p. 397.
[3]) Ebenda, p. 398.

eines Arbeiters bei gegebenem Verbrauch von Energie an und lässt die Produktivität derselben successiv vermindert und die Kosten derselben ebenfalls successiv vergrössert werden. Das Arbeitslohngesetz wird dann lauten: "The price of a labor unit will equal the marginal productivity of labor units, on the one hand, and the marginal cost, on the other."



Die Arbeitereinheiten werden auf die Linie BH bemessen und die Produktivität und die Kosten auf die Linie AB. Die Produktivität wird durch die fallende Linie DG repräsentiert; die Kosten durch die steigende FG. Das Angebot wird vergrössert, bis FG DG schneidet. Die Höhe dieses Punktes von BH bemessen giebt die Höhe des Lohnes an, hier durch EB repräsentiert, die sowohl die Produktivität als auch die Kosten der letzten Einheit bemisst.[1])

Bei qualifizierter Arbeit wird die Nachfrage durch die Grenzproduktivität ähnlich wie bei unqualifizierter Arbeit bestimmt; das Angebot aber erleidet hier einen Unterschied. Die qualifizierten Arbeiter besitzen den anderen gegenüber einen Vorteil, der entweder in natürlichen Anlagen oder besserer Ausbildung besteht. Wenn ein Beruf besondere Au-

[1]) Carver, p. 399.

lagen erfordert, wird das Angebot durch das Vorhandensein dieser besonderen Anlagen bestimmt, und die damit begabten Arbeiter haben in gewisser Beziehung ein Monopol.

Die Berufsarten, die ohne Voraussetzung besonderer Anlagen gelernt werden können, bieten den Lernenden geringere oder grössere Schwierigkeiten, je nach seiner Individualität.

Je längere Zeit auf das Erlernen verwendet werden muss, um so höher steigen die mit dem Erlernen verbundenen Kosten, und für die minder Begabten werden die Kosten schliesslich so hoch werden, dass der höhere Lohn nicht mehr ausreicht, die grösseren Kosten auszugleichen. Da, wo der höhere Lohn eben ausreicht, die Kosten des Erlernens zu decken, muss das Angebot aufhören, und das Kostenmoment, obschon etwas anders bestimmt, wird dieselbe Rolle bei Bestimmung des Lohnes spielen, wie bei dem Lohne der unqualifizierten Arbeit.

Die Arbeiter, für welche das Erlernen sich nicht so kostspielig stellt, beziehen einen Teil von dem höheren Lohne als eine Rente, ähnlich wie die den Besitzern des besseren Bodens zukommende Grundrente.[1])

Die Theorie von Carver ist eigentlich nur eine weitere Bearbeitung der Theorie Marshall's. Es sind dieselben Prinzipien angewendet worden, obschon einige, die bei Marshall mehr als Andeutung existieren, bei Carver mehr in den Vordergrund gerückt sind.

Carver's Theorie hat als Voraussetzung eine abnehmende Produktivität bei vergrösserter Produktion. Dieses Verhältnis trifft wohl im allgemeinen zu; es bestehen jedoch Ausnahmen davon, über welche die Theorie von Carver gar keine Auskunft giebt. Auch hat Carver die wichtige Frage, wie die Produktivität des letzten Arbeiters bemessen wird, nicht be-

[1]) Carver, p. 400 ff.

handelt. Die Bestimmungsgründe auf Seiten der Nachfrage sind bei Carver ohne weiteres alle als gegebene und bestimmte betrachtet. Ob dies glücklich ist für die Theorie, darf wohl mit Recht bezweifelt werden; umsomehr, als bei Carver gleich wie bei Marshall die Produktivität des letzten Arbeiters von durchgreifender Bedeutung bei Bestimmung der Nachfrage ist.

Das Angebot hat das Hauptinteresse Carver's in seiner Theorie erregt. Noch mehr als Marshall hat Carver die aktive Rolle des Angebotes bei der Festsetzung des Preises betont. Eine notwendige Bedingung hierfür ist aber, dass das Angebot nicht eine (relativ) gegebene und feste Summe ausmacht, sondern dass es eine Beweglichkeit besitzt, die es fähig macht, sich der Nachfrage anzuschmiegen. Die Frage ist dann, ob das Angebot diese Beweglichkeit besitzt. Wir haben früher bei Marshall diese Frage beantwortet und brauchen darum hier das schon dort Gesagte nicht zu wiederholen, da das, was in dieser Beziehung von Marshall gilt, auch auf Carver seine Anwendung findet. Wir können uns darum begnügen, nur einige von Carver's Behauptungen zu untersuchen.

Ein Unterschied in der Auffassung Carver's von derjenigen Marshall's, und gerade kein glücklicher, liegt in Carver's Ausführung von der Grösse des Angebotes, als bedingt von der Willigkeit der Arbeiter, in Arbeit zu gehen. Carver hat die Arbeiter in eine Skala eingereiht nach ihren Ansprüchen auf Löhne und glaubt, dass bei grösseren Löhnen immer mehr Arbeit angeboten wird und umgekehrt. Wie verhält sich diese Sache? Sind die Arbeiter mit geringfügigen Ausnahmen wirklich imstande, auf die Arbeit zu verzichten, wenn sie nicht einen nach ihrer Anschauung angemessenen Lohn erhalten? Ich glaube dies nicht, sondern man kann mit

viel grösserer Wahrscheinlichkeit behaupten, dass eine Verminderung der Löhne eine Steigerung des Angebotes bewirkt. Wenn die Behauptung Carver's richtig wäre, müssten die Arbeiter von ihrer Arbeit unabhängig sein, indem sie aus anderen Quellen genügendes Einkommen beziehen, um ihr Leben fristen zu können. Dies ist aber im höchsten Grade unwahrscheinlich; das Gegenteil ist beinahe als Axiom aufgestellt und trifft mit Sicherheit die Wahrheit viel näher als die Behauptung Carver's. Ist doch wieder und immer wieder von allen Lagern darauf aufmerksam gemacht, dass die Arbeiter den Unternehmern gegenüber in schlechterer Lage sind, weil sie notwendig zu jedem Preis arbeiten müssen; denn ohne Arbeit sind sie dem Hungern ausgesetzt. Und wovon sollen die Arbeiter auch sonst Einkünfte beziehen, wenn nicht aus ihrer Arbeit? Man könnte vielleicht die Anschauung Carver's dahin auslegen, dass die Arbeiter, wenn der Lohn nicht eine gewisse Summe ausmacht, vorziehen selbstständig zu leben und zu arbeiten, ohne in Dienst zu gehen. Aber auch mit dieser Wendung wäre nichts gewonnen, da das Angebot auf Arbeit für den Unternehmer zwar gemindert, das Angebot als Ganzes dagegen gar nicht influiert wäre. Eine Verminderung der Löhne bewirkt im Anfange wenigstens eine Erweiterung des Angebotes. Die Arbeiter, welche mit den früheren grösseren Löhnen mehr Bedürfnisse befriedigen konnten als mit den geringeren, empfinden die Einbusse oft schmerzlicher als eine Erweiterung der Arbeitszeit, und um die früheren höheren Löhne zu erhalten, sind sie oft bereit, längere Zeit zu arbeiten. Dies wirkt natürlich als eine Erweiterung des Angebots und kann beitragen, den Lohn noch mehr zu vermindern. Wenn dies auch nicht immer zutrifft, indem man teilweise gesetzlich eine fest bestimmte Arbeitszeit angeordnet hat, und auch ab

und zu, wo eine überaus lange Arbeitszeit schon besteht, die Natur des Menschen eine Erweiterung der Arbeitszeit verbietet, so ist es doch eine oft konstatierte Thatsache, die im grellsten Widerspruch mit den Anschauungen Carver's steht.

Das Angebot als elastisch aufzufassen, wie es in der Theorie von Marshall und Carver geschieht, und diese Elastizität auf eine Einschränkung oder Erweiterung des Angebotes, durch die empfundene Mühe der Arbeiter verursacht, zurückzuführen, scheint mir in zu grossem Gegensatz mit der Wirklichkeit zu stehen, um acceptiert werden zu können. Lässt aber das Angebot diese Elastizität vermissen, so wird damit auch die Rolle des Angebotes in hohem Grad beeinflusst; natürlich nicht so, dass das Angebot ganz ausser Acht gelassen wird, aber so, dass die dominierende Rolle in der Preisbestimmung der Nachfrage zukommt, und also aus der Theorie sowohl Marshall's wie Carver's das Kostenelement als ein Bestimmungsgrund des Arbeitslohnes ausfällt.

Wir wollen jetzt dazu übergehen, eine Theorie zu untersuchen, die von einem festen gegebenen Angebot ausgeht und die hauptsächlichen Bestimmungsgründe des Arbeitslohnes in die Nachfrage setzen. Auch diese Theorie werden wir in gewisser Beziehung ähnlich derjenigen von Marshall finden, wenn auch ein prinzipieller Unterschied in Beziehung auf das Angebot vorhanden ist.

Der Urheber dieser Theorie ist Stuart Wood. Auch bei ihm sind Nachfrage und Angebot massgebende Faktoren in dem Preiskampf; in ihrem Verhältnis zu einander sind sie aber anders aufgefasst als bei Marshall.

Wir wollen hier erst die Nachfrage betrachten, wie sie von Stuart Wood aufgefasst wird und wie sie in dem Preiskampf wirkt. Drei Momente bestimmen die Nachfrage auf Arbeit: der Vorrat an Kapital, der Charakter der menschlichen Bedürfnisse und der Zustand der Naturgaben und Fähigkeiten der Menschen.[1]) Was man überhaupt produzieren kann oder die Möglichkeit, Güter, die geeignet sind, unsere Bedürfnisse zu befriedigen, hervorzubringen, ist absolut bestimmt durch die Naturkräfte zusammen mit unseren Kenntnissen und unserer Fähigkeit diese für unsere Zwecke zu benutzen. Rein technisch angesehen, setzen also diese beiden Momente die Grenzen für alle menschliche ökonomische Thätigkeit fest, die durch neue Erfindungen und Entdeckungen zwar einer Erweiterung fähig, in einem gegebenen Augenblicke aber doch fest und bestimmt sind. Dies gilt aber nur, wenn man die Produktion als Ganzes nimmt. Wenn man ein bestimmtes Ziel erreichen will, erlaubt dies im allgemeinen sowohl die Natur als auch unsere Kenntnis auf verschiedenen Wegen, indem die Technik vielfältige Kombinationen zwischen den Naturkräften kennt, von welchen einige mehr Kapital, andere mehr Arbeit erfordern. Wenn aber Natur und Kenntnisse bestimmen, wie produziert werden muss, so sind es andere Faktoren, die die Entscheidung übernehmen, wenn es darauf ankommt, zu bestimmen, was produziert werden soll. Die menschlichen Bedürfnisse geben hier den Ausschlag.[2])

Alle Produktion wird vorgenommen in der Absicht Bedürfnisse zu befriedigen. Unter den Bedürfnissen besteht ein Unterschied in der Dringlichkeit, den man sich als eine Skala denken kann, ausgehend von Bedürfnissen von grösserer Dringlichkeit zu solchen von geringerer. Es liegt in der menschlichen Natur diese Skala zu beobachten und die Bedürfnisse von grösserer Dringlichkeit eher zu befriedigen als die von geringerer. Wenn nun sowohl die effektiven Bedürfnisse d. h.

[1]) Stuart Wood, a new view of the theory of wages, p. 467, the Quaterly Journal of Economics. Okt. 1888, July 1889.

[2]) Ebenda, p. 469.

die, welche durch die vorhandenen Mittel befriedigt werden können, als auch das technische Verfahren bestimmt wäre, so würde dadurch auch die relative Nachfrage nach Kapital und Arbeit gegeben sein, indem dann bestimmt wäre, sowohl was man produzieren sollte, als auch wieviel Kapital und Arbeit dazu nötig wäre. Es giebt aber zwei Ursachen, die eine solche Berechnung verbieten: weder ist die Reihe in der thatsächlichen Befriedigung der Bedürfnisse fest und allein von der Dringlichkeit bestimmt, noch ist das technische Verfahren in jedem Falle absolut gegeben.

Die Dringlichkeit der Bedürfnisse unter einander bestimmen zwar die Reihe in der Bedürfnisskala, und es besteht ein Streben, die Bedürfnisse nach dieser zu befriedigen, wenn es mit den zur Verfügung stehenden Gütern möglich ist. Oft werden aber Bedürfnisse von grösserer Dringlichkeit vor Bedürfnissen von geringerer zurückstehen; es kommt nämlich bei der thatsächlichen Befriedigung noch ein Moment hinzu, das störend einwirkt, nämlich die Kosten. Nicht nur die Dringlichkeit des Bedürfnisses, sondern auch die Opfer, welche es kostet, dies zu befriedigen, sind massgebend bei der Bestimmung, welche Bedürfnisse wirklich befriedigt werden sollen. Daraus folgt, dass die Nachfrage nach Arbeit und Kapital von den Kosten beeinflusst wird, indem, um die grösstmögliche Bedürfnisbefriedigung zu erlangen, auf den Preis der Faktoren Rücksicht genommen werden muss. Es kommt noch eine andere Wirkung der Kosten auf die Nachfrage mit Beziehung auf die Bedürfnisse in Betracht. Je billiger eine Sache produziert werden kann, um so weiter wird sein Verbrauch ausgedehnt, und folglich auch die Nachfrage. Es besteht also eine Wechselwirkung zwischen den Bedürfnissen und dem Preis, so dass die Bedürfnisse auf die Nachfrage und folglich auf den Preis einwirken, und die Bedürfnisse

selbst von dem Preis in gewissem Masse bestimmt werden. Wie Stuart Wood dies Dilemma zu lösen versucht, werden wir etwas später behandeln.

Das technische Verfahren ist auch nicht fest bestimmt und ein- für allemal gegeben. Um das Ziel zu erlangen, stehen im allgemeinen verschiedene Wege zur Verfügung und der menschliche Scharfsinn hat seine ganze Kunst aufgeboten, mit verschiedenen Mitteln dasselbe Resultat zu erzielen. Dies wird durch verschiedene Kombinationen von Kapital und Arbeit bewirkt, so dass in einem Falle mehr Kapital, im anderen mehr Arbeit gebraucht wird, oder mit einem Wort, dass es möglich ist, Kapital für Arbeit und umgekehrt zu substituieren.[1])

Was das Angebot betrifft, so hat Stuart Wood weniger Aufmerksamkeit darauf verwendet. Im allgemeinen setzt er es als fest voraus, da die Veränderungen darin nur langsam auftreten und bemerkbar werden. Es ist eine Frage der Bevölkerung und kann für kürzere Perioden als stationär betrachtet werden.[2]) Wie aber eine Verrückung in der Proportion des Angebotes von Kapital und Arbeit wirkt, hat er kurz angedeutet; der Faktor, welcher schneller zunimmt als der andere, erhält einen relativ geringeren Teil von den gesamten Produkten, so dass, wenn Kapital schneller zunimmt als Arbeit, die Zinsen die Tendenz haben zu fallen und die Löhne zu steigen, und umgekehrt. Die letzten Grenzen des Angebotes sind auf seiten des Kapitals da, wo so niedrige Zinsen angeboten werden, dass die Kapitalisten sich weigern, mehr Kapital zusammenzusparen, um es in der Industrie zu verwenden, auf seiten der Arbeit da, wo

[1]) Stuart Wood, a new view of the theory of wages, p. 472.
[2]) Ebenda, p. 62.

die Arbeiter so kleine Löhne erhalten, dass sie zu verhungern ohne zu arbeiten vorziehen.

Wir wollen jetzt zusehen, wie unter Mitwirkung der erwähnten Faktoren die Verteilung vor sich geht, und wie der Lohn bestimmt wird. Wie gross die Summe, die zur Verteilung kommt, ist, hängt von der Produktivität ab, die selbst von der Freigebigkeit der Natur und unserer Fähigkeit, diese Gaben zu benutzen, bestimmt wird. Wie viel von der zu verteilenden Summe der Arbeit oder dem Kapital zugewiesen wird, hängt von der relativen Nachfrage nach den beiden Faktoren ab. Die Nachfrage wird wiederum von dem Bedürfnisse bestimmt, aber, wie wir gesehen haben, werden die Bedürfnisse in ihrer Ordnung von dem Preis der Faktoren beeinflusst. Ehe der Preis gegeben ist, kann die Nachfrage nicht festgestellt werden, und umgekehrt wirkt die Nachfrage selber bestimmend auf den Preis. Stuart Wood will diese Schwierigkeit dadurch lösen, dass erstens das ganze Angebot absorbiert wird, und zweitens die beiden betreffenden Faktoren in der Produktion so dirigiert werden, dass sie nach den existirenden Zuständen der Natur, unseren Kenntnissen und Bedürfnissen den grössten Nutzen gewähren. Wenn diese Zustände der Natur, unsere Kenntnisse und unsere Bedürfnisse bekannt sind, wird es leicht sein zu sagen, wo Kapital oder Arbeit zu brauchen ist; dies wird einfach eine Frage der Menge des betreffenden Faktors sein. Eine notwendige Bedingung hierfür ist, dass Kapital und Arbeit überall für einander substituiert werden können; wo einer von den beiden Faktoren grösseren Nutzen leistet als der andere, wird er von diesem ersetzt, und ein Ruhepunkt wird erst da erreicht, wo die beiden Faktoren einander nicht mit Vorteil ersetzen können. Der Preis der Arbeit wird hier gleich dem Preis des Kapitals, welches dieselbe Arbeit leistet, und dieser Preis wird auch

in allen anderen Verwendungen von Arbeit und Kapital bezahlt.[1])

Die Theorie von Stuart Wood setzt, wie wir gesehen haben, eine unbegrenzte Möglichkeit zur Substitution voraus, und noch mehr, dass jede, auch die kleinste Differenz eine Verschiebung der Proportion zwischen den beiden Faktoren hervorrufen muss. Es scheint mir, als hiesse dies doch etwas zu viel den menschlichen Erfindungsgaben zutrauen. Man muss nämlich bedenken, dass es hier nicht möglich ist, von Arbeit und Kapital als Ganzem zu reden, sondern dass es notwendig wird, für jeden Beruf eine vollständige Substitution einzuführen; und dass sich dies bei unseren jetzigen Kenntnissen und dem Stand der Technik bewerkstellen lässt, halte ich für ganz unmöglich. Ich will nur darauf hinweisen, dass in vielen Berufsarten, besonders da, wo es mehr auf den Geschmack der Arbeiter ankommt, wie z. B. bei vielen Luxuswaren, eine Substitution der Arbeit durch das Kapital vollständig ausgeschlossen ist. Man könnte vielleicht auf eine Substitution der Arbeit durch das Kapital daraus schliessen wollen, dass es wohl in der Produktion eines Gutes vom ersten Anfange desselben, bis es als Konsumtionsgut fertig vorliegt, nicht unmöglich wäre, auf einer Stufe der Produktion, sei es als Rohmaterial oder als Halbfabrikat, Arbeit durch Kapital zu ersetzen, und dass folglich in der Produktion des betreffenden Gutes doch eine Substitution vorgekommen ist. Dies ist natürlich sehr möglich, wird aber doch von weniger Bedeutung sein, wie es sich zeigen wird, da wir jetzt eine andere, meiner Anschauung nach, unwahre Voraussetzung der Substitution behandeln wollen. Das ist die Voraussetzung, dass die Löhne im ganzen bestimmt werden, und dass sie vollständig reziprok einwirken. Wenn

[1]) Stuart Wood, a new view of the theory of wages, p. 479 ff.

wir einen einzigen Markt annehmen, wo die Löhne ohne jegliche Rücksicht auf die verschiedenen Berufsarten festgestellt würden, könnte wohl eine Möglichkeit für eine solche Substitution, wie Stuart Wood voraussetzt, vorhanden sein. Die Thatsachen liegen aber anders. Die Löhne werden nicht nur für jeden Beruf besonders festgestellt, sondern innerhalb jedes Berufs besonders für verschiedene Kategorien. Zwar sind die Löhne nicht ganz unabhängig von einander. Eine Einwirkung kann man konstatieren, aber diese Abhängigkeit geht doch nicht soweit, dass sie sich gegenseitig bestimmen. Wenn also eine Substitution irgendwo in der Produktion eines Gutes stattgefunden hat, wird dies seine Wirkungen unmittelbar auf die Löhne der Arbeiter ausüben, welche durch die Substitution betroffen oder verdrängt sind; aber die Löhne der Arbeiter, welche auf anderen Stufen der Produktion beschäftigt sind, werden sehr wenig und zwar nur mittelbar davon betroffen werden. Nach Stuart Wood aber müssen die Löhne, welche von der Substitution betroffen sind, nicht nur massgebend für die Arbeiter sein, welche dieselbe Arbeit verrichten, sondern auch für alle anderen, indem auch da, wo keine Substitution vorkommt oder vorkommen kann, doch derselbe Preis für Arbeit bezahlt wird, wie auf der Stufe, wo es ohne Belang ist, ob Arbeit oder Kapital verbraucht wird. Dass dies ohne einen allgemeinen Markt und bei Arbeit von so verschiedener Art, wie es heutigen Tages giebt, möglich wäre, kann wohl ohne weiteres direkt verneint werden.

Stuart Wood hat in seiner Abhandlung nur die Rolle der beiden Faktoren Kapital und Arbeit berücksichtigt und von den anderen an der Verteilung Teilnehmenden, Unternehmung und Grund und Boden, ganz abgesehen. Wenn es auch als erlaubt betrachtet werden kann, einige Faktoren zu

isoliren, um ihre Wirkungen besonders zu untersuchen, wird dies doch wohl nicht der Fall sein bei einem Problem, wo die nicht berücksichtigten Faktoren so auf das Resultat einwirken wie z. B. die Unternehmung in dem Verteilungsproblem. Denn es wird dann heissen ganz von dem thatsächlichen Verfahren abzusehen und eine Abstraktion zu konstruieren, die weder mit dem Leben in Konnex steht, noch ein Resultat giebt, das als vollwertig angesehen werden kann. So ist bei Stuart Wood die Einwirkung verschiedener Momente der Nachfrage der Wirklichkeit entrückt und ein sehr wichtiges Glied in der Kette ausgeschlossen. Ich glaube auch, dass die Sache sich ganz anders stellen wird als Stuart Wood annimmt, wenn man seine Auffassung in einem mit dem thatsächlichen Leben mehr übereinstimmenden Lichte betrachtet.

Indem Stuart Wood von der Unternehmung abstrahiert, ist er zu einem Dilemma gekommen, wo die menschlichen Bedürfnisse unmittelbar auf die Nachfrage einwirken und dadurch auf den Preis, und auf der anderen Seite der Preis eine ebenso unmittelbare Einwirkung auf die Bedürfnisse ausübt. Wie wird sich die Sache jetzt unter der Annahme einer Unternehmung stellen?

Der Unternehmer produziert Güter nicht um mit diesen seine eigenen Bedürfnisse, sondern die Bedürfnisse anderer Personen zu befriedigen. Seine Nachfrage ist also reguliert durch die Bedürfnisse dieser Personen; seine eigenen Bedürfnisse spielen gar keine Rolle. Von dem Umfang und der Art der Bedürfnisse erhält der Unternehmer Kenntnis hauptsächlich durch den Preis. Der Preis der fertigen Produkte ist also der Ausgangspunkt für den Unternehmer; aber nicht der Preis, wie er augenblicklich thatsächlich auf dem Markt existiert, wenn dieser auch als Grundlage bei Berechnung des

antizipierten Preises gebraucht wird, der den wirklichen Ausgangspunkt für den Unternehmer bildet. Die mehr oder minder geraume Zeit, die vom Anfang bis zu Ende der Produktion verläuft, macht es für den Unternehmer notwendig, den Preis, der bei Beendigung der Produktion existieren wird, zu antizipieren und als Grundlage für seine Kostenberechnung zu gebrauchen. Die Kunst der Unternehmer besteht darin, diesen antizipierten Preis richtig zu berechnen und dazu gehört nicht nur eine genaue Kenntnis der Bedürfnisse, sondern auch, auf welche Weise sie von einem gegebenen Preise influiert werden, oder die Absatzmöglichkeit der Produkte bei einem gegebenen Preise zu berechnen. Die menschlichen Bedürfnisse, ihr Charakter, wie sie von dem Preis beeinflusst werden, und sonstige einflussübende Momente finden also bei dem Unternehmer ihre Erwägung und durch den Unternehmer werden sie einen Einfluss auf die Nachfrage ausüben. Es bleibt ihnen nur ein mittelbarer Einfluss übrig. Das Dilemma von Stuart Wood scheint mir sehr einfach zu lösen zu sein durch die Thätigkeit der Unternehmer, da der Einfluss des Preises auf die menschlichen Bedürfnisse schon von dem Unternehmer, von welchem die wirkliche unmittelbare Nachfrage auf Arbeit ausgeht, berücksichtigt und berechnet ist.

Die Lösung des Dilemmas bei Stuart Wood scheint mir eben, weil er die Thätigkeit des Unternehmers nicht berücksichtigt hat, keine glückliche zu sein. Ausserdem dass auf dem von Stuart Wood eingeschlagenen Wege wohl schwerlich ein Resultat zu erwarten ist, hat er noch dazu in seiner Ausführung sich einen Fehlschluss zu Schulden kommen lassen, indem er das als gegeben betrachtet, was er zu beweisen sucht. Dies geht deutlich hervor aus folgendem Citat: "We should still be confronted by the counterplay of cause and effect, wherein price appears at one moment as an element of demand, and a moment later demand figures as a cause of price. Until this difficulty is solved, there can be no complete and satisfactory statement of the law of wages. Its solution involves the discovery of some condition whose existence will insure stability and equilibrium in demand and price. This condition is realized whenever the whole of the supplies of labor and of capital are employed; and the different industrial functions are distributed between them in such manner that each is engaged, so far as the supply of it will reach, in those branches of work for wich its fitness is relatively greatest in the existing circumstances of nature, art, and human desire or appetite. When these circumstances are known, it is easy to answer the question where the line of demarcation between the employments of labor and of capital shall be. It depends upon their respective supplies. At that line such amounts of them as are able to do the same work are interchangeable. These receive the same price, and the same price will also be paid for like amounts of them in any of their other uses." [1])

Stuart Wood betrachtet hier die Bedürfnisse als bekannte und lässt die beiden Faktoren in der Produktion verwendet werden da, wo sie ihren grössten Nutzen erreichen können, Stuart Wood hat aber gar keine Veranlassung die Bedürfnisse als bekannte vorauszusetzen, im Gegenteil wird eben ein Haltepunkt gesucht, wo die Bedürfnisse trotz des Einflusses vom Preise stehen bleiben. Ich glaube, dass Stuart Wood diesen durch seine Ausführungen nicht gefunden hat. Dass das ganze Angebot absorbiert wird, giebt keinen Ausgangspunkt, wenn nicht auch das Angebot recht d. i. nach dem grössten Nutzen hin dirigiert wird. Die Bedürfnisse, die

[1]) Stuart Wood, a new view of the theory of wages, p. 479 ff.

hierüber bestimmen, kann man mit Stuart Wood nicht als feste und bestimmte betrachten, bis der Preis der Faktoren festgesetzt ist; und der Preis der Faktoren wird nicht festzusetzen sein, ohne dass die Bedürfnisse bekannt sind. Dies ist es, was zu erklären ist, und hiervon kann man, wenn man wirklich etwas beweisen will, nicht, wie Stuart Wood, durch einfache Festsetzung eines der fraglichen Momente herauskommen. So lange aber dieses Dilemma nicht gelöst ist, und Stuart Wood ist es nicht gelungen, muss man seine eigenen Worte auf seine Theorie anwenden: "Until this difficulty is solved, there can be no complete and satisfactory statement of the law of wages."

Wir wollen jetzt zur Erörterung einer Theorie übergehen, die die Lösung des Arbeitslohngesetzes auf indirektem Wege sucht, durch eine Berechnung der Anteile, welche bei der Verteilung den anderen teilnehmenden Faktoren ausser der Arbeit zukommen. Der nach Abrechnung dieses Betrages bleibende Rest von der zur Verteilung kommenden Summe ist der Arbeitslohn. Diese Methode, den Anteil eines Faktors zu berechnen, ist in der Wissenschaft nicht neu; es giebt in der That nicht einen einzigen Faktor, von dem nicht behauptet wird, dass er den Rest erhält.[1]) Zwar liegt es oft den betreffenden Autoren am Herzen, das ungebührliche Übergewicht des einen Faktors dem anderen gegenüber nachzuweisen und praktische Massregeln gegen Übergriffe zu verlangen.

Diese Theorie, welche man Überschusstheorie oder mit dem gebräuchlichen englischen Namen "Residual Claimant Theory" benennen kann, hat, auf Arbeitslohngesetze angewendet, wenn nicht zum Urheber, so doch zum Hauptvertreter Francis A. Walker.[1])

[1]) So z. B. die Grundrente bei v. Schullern-Schrattenhofen, das Kapital bei den Sozialisten, der Unternehmergewinn nach der herrschenden Anschauung; siehe z. B. Kleinwächter, Philippovich u. a. m.

"The residual claimant theory" bezieht sich, wie natürlich, seiner Methode wegen hauptsächlich auf Lohn im allgemeinen, und von dem Lohne, wie er sich im besonderen Beruf oder in Gruppen von Arbeitern stellt, wird nur wenig gesprochen. Dass ich trotzdem hier diese Theorie bespreche, hat seine Ursache zum Teil in der aktuellen Bedeutung der Theorie und vor allem darin, dass, wenn die Theorie sich wirklich bewährt, die Schlüsse für besondere Löhne sehr leicht zu ziehen sind.

Es partizipieren nach Walker an der Verteilung 4 verschiedene Klassen von Personen: die Grundeigentümer, welche einen Teil in Form von Grundrente erhalten, die Kapitalisten, welche Zinsen beziehen, ferner die Unternehmer, welche Unternehmergewinn, und die Arbeiter, welche Arbeitslohn erhalten. Die zur Verteilung kommende Menge sind die hergestellten Produkte.[2])

Die ersten, welche Anspruch auf einen Teil der Produkte haben, sind die Grundeigentümer.[3]) Wie viel sie erhalten, wird nach Walker einfach mit Hilfe der Ricardo-v. Thünenschen Differentialrentengesetze bestimmt. Massgebender in dieser Beziehung ist also der Unterschied zwischen den verschiedenen Grundstücken in der Qualität, oder ihre mehr oder minder günstige Lage. Auf den Preis der Produkte übt die Grundrente, da sie nicht in den Kosten mit berechnet

[1]) Walker selbst leitet seine Theorie von Jevons her. Siehe übrigens Mc Donnell, a History and Criticism of the Various Theories of Wages, p. 35.

[2]) Vorläufig wollen wir von der Anschauung Walker's über den Ausgangspunkt der Verteilung, da diese später in anderem Zusammenhang behandelt wird, absehen und nur den Gang der Verteilung hier verfolgen.

[3]) Walker, Political Economy, p. 193 ff.

wird, keinen Einfluss; sie ist lediglich eine Sache zwischen den Grundeigentümern und Pächtern.

Der Anteil der anderen Klasse, der Kapitalisten, lässt sich nicht so einfach bestimmen.[1]) Es giebt hier im Gegensatz zu den Grundeigentümern keine anteillosen Besitzer, welche eine Basis für die Berechnung böten. Theoretisch genommen giebt es keine Ursache, warum nicht jedes Kapital Zinsen und ebenso viel wie jedes andere tragen sollte. Die Differentialgesetze sind also hier nicht anwendbar; man muss zu einem anderen Ausweg seine Zuflucht nehmen. Walker sieht diesen in der Wirkung der Nachfrage und des Angebotes. Eine nähere Erörterung über die Gesetze, welche Nachfrage und Angebot des Kapitals regulieren, hat Walker nicht angestellt; er begnügt sich mit allgemeinen Aussprüchen. Das Hauptgewicht bei Regulierung des Zinses scheint Walker auf das Angebot zu legen, indem das Angebot vergrössert oder vermindert wird, je nachdem der Zins hoch oder niedrig steht, und dadurch eine gegensätzliche Bewegung hervorgerufen wird. Von Interesse ist die Ausführung Walker's über die fälschlich zum Zins gerechneten Assekuranzprämien.[2]) Es besteht ausser den wirklichen Zinsen noch eine nach Verhältnis berechnete Assekuranzprämie, die notwendig ist, um die Kapitalisten zu bewegen ihr Kapital zu einer unter grösserem Risiko vereinten Unternehmung herzugeben. Es scheint mir, obschon ich bei Walker keinen ausdrücklichen Ausspruch gefunden habe, als wäre Walker's Anschauung die, dass das Risiko nicht von den Unternehmern, sondern von den Kapitalisten getragen wird, und dass die Assekuranzprämie nicht einen Teil von dem Unternehmergewinn ausmacht, sondern als ein Zuschlag zum Zins zu Tage tritt.

[1]) Walker, Political Economy, p. 218 ff.
[2]) Ebenda, p. 225.

Diese Anschauung lässt sich auch ganz gut mit seiner Theorie von dem Unternehmergewinn vereinigen.

Die Ausführung Walker's über die beiden bis jetzt behandelten Teilnehmer an der Verteilung bietet gar nichts Auffallendes, sondern steht ganz in Übereinstimmung mit der herrschenden Theorie; anders ist es aber mit der Gruppe von Personen, deren Anteil jetzt zu behandeln ist, mit den Unternehmern. Der Unternehmergewinn wird im allgemeinen als "residual claimant" betrachtet, dem der Überschuss gehört, nachdem die anderen, die Grundeigentümer, Kapitalisten und Arbeiter, ihre Teile erhalten haben. Walker ist anderer Ansicht; der Anteil des Unternehmers wird gleich denjenigen der Grundeigentümer und Kapitalisten besonders berechnet; und noch mehr, er wird nach denselben Gesetzen wie der Anteil der Grundeigentümer berechnet. Hier wie dort gelten die Gesetze der Differentialrenten. Der Unternehmergewinn ist nur ein besonderer Fall der Rente.[1]) Das Charakteristische bei der Grundrentenberechnung ist der Ausgangspunkt, nämlich die Annahme eines rentenlosen Bodenstücks. Von diesem aus wird die Grundrente berechnet; von der Qualität dieses Grundstückes im Verhältnis zu der Qualität der rentenzahlenden Grundstücke hängt die Höhe der Grundrente ab. Wenn man die Gesetze der Grundrente auf anderem Gebiet verwenden will, wird es nötig, einen ähnlichen Ausgangspunkt zu finden, d. h. in diesem Falle muss man das Bestehen einer Klasse Unternehmer, die keinen Unternehmergewinn erhalten, theoretisch darlegen. Walker glaubt, dass diese „gewinnlosen" Unternehmer ebenso eine Thatsache sind, wie rentenloser Grund und Boden. Es ist zu bemerken, dass hier natürlich nicht eine blosse Hinweisung auf die Thatsache genügt, dass Unternehmer oft statt Ge-

[1]) Walker, Political Economy, p. 235.

winn sogar Verluste haben; ebenso gut könnte man von dem Ausfall des Zinses in einzelnen Fällen behaupten, dass Kapitalzins durch Differentialrentengesetze geregelt wird. Man muss im Gegenteil nicht nur zeigen, dass es Unternehmer ohne Gewinn giebt, sondern auch warum sie keinen Gewinn beziehen, und dass dies nicht nur eine Zufälligkeit ist, wie es z. B. auch bei Kapitalzins und rentenbezahlendem Grund und Boden bei schlechter Verwaltung vorkommen kann, sondern dass dies Verhältnis seine Ursache in objektiven und immer bestehenden Verhältnissen hat.

Walker sucht die Ursache des Unternehmergewinnes teils in besonderer Intelligenz und Geschicklichkeit der Unternehmer für ihren Beruf teils in besonderen glücklichen Konjunkturen. Was die letzteren betrifft, welche er mit einer besonders guten Lage bei Bodenrente vergleicht, so spielen sie keine Rolle in der Ausführung Walker's und werden überhaupt nur erwähnt.[1]) Ob es für die Theorie Walker's nicht besser gewesen wäre, die Rolle der Konjunkturen mit in Betracht zu ziehen, wird sich später herausstellen; hier werden wir mit Walker nur die exceptionelle Fähigkeit der Unternehmer als Ursache des Unternehmergewinnes betrachten.

Ebenso wie bei Grundstücken eine Verschiedenheit der Qualität bemerkbar ist, besteht unter den Unternehmern Verschiedenheit in der Fähigkeit, ein Geschäft zu leiten. Walker teilt die Unternehmer je nach ihren Fähigkeiten in besondere Klassen ein. Es kommen hier in Betracht die Leute, welche in der ersten Reihe stehen, die, welche eine beinahe magische Fähigkeit besitzen, alles zum Vorteil zu wenden, weiterhin die, welche, wenn auch nicht so geschickt, doch im allgemeinen aus dem Geschäft hübsche Einnahmen ziehen, die ganze Reihe durch, bis wir zur letzten Klasse

[1]) Walker, Political Economy, p. 237.

kommen, wo die Unternehmer ohne besondere Fähigkeit gerade genügend verdienen, um ihr Leben zu fristen; und in diesen haben wir die von Walker behauptete gewinnlose Unternehmerklasse. Ganz gewinnlos ist sie freilich nicht; sie müssen durch ihre Arbeit soviel verdienen, dass sie überhaupt, wenn auch unter schlechten Verhältnissen, existieren können.

Eine notwendige Bedingung für Rente überhaupt und so auch in dem Falle des Unternehmergewinnes liegt darin, dass keine genügende Menge von den besseren Qualitäten vorhanden ist, und dass man dadurch genötigt wird, auch schlechtere Qualitäten zu verwenden, dass also ein relativer Mangel besteht. Einen solchen relativen Mangel setzt auch Walker bei den Unternehmern von besserer Fähigkeit voraus, und erreicht dadurch die für die Rente notwendigen Monopolbedingungen.[1])

Die Parallele mit der Grundrente zeigt sich auch bei einer Untersuchung der Einwirkung des Unternehmergewinnes auf den Preis. Der Preis eines Gutes wird durch die Kosten desjenigen Teiles bestimmt, der unter den schlechtesten Bedingungen produziert wird. Dieser Preis wird dann massgebend für das betreffende Gut auch da, wo dies mit geringeren Kosten produziert werden kann. Ein Gut wird aber unter den schlechtesten Umständen da produziert, wo ein Unternehmer der obenerwähnten gewinnlosen Klasse die Leitung des Geschäftes hat. Der Preis des Gutes muss also genügend hoch sein, die Kosten, zu denen also der Unternehmergewinn nicht gehört, zu decken.[2])

Der Unternehmergewinn ist also eine Rente und hat seinen Grund in dem qualitativen Unterschied der Unter-

[1]) Walker, Political Economy, p. 239.
[2]) Ebenda, p. 240, 250.

nehmer, zusammen mit der relativen Seltenheit der besser begabten Personen. Er bildet keinen Teil der Kosten eines Gutes und wird auch nicht von den Löhnen abgezogen, ebensowenig wie es mit der Grundrente ist.

Nachdem die Anteile der Grundeigentümer, der Kapitalisten und der Unternehmer auf diese Weise bestimmt sind, wird es leicht sein den Anteil des Lohnes zu bestimmen. Er besteht eben in dem Rest des Produktes. Die praktischen Folgen der Theorie Walker's sind sehr erfreulicher Art, indem eine Steigerung der Produktivität der Arbeiter, vorausgesetzt, dass diese Steigerung keinen Einfluss auf die bestimmenden Gründe der anderen Faktoren ausübt, immer den Arbeitern zugute kommen muss, da sie den Überschuss erhalten. Allerdings ist dies alles nur unter der Annahme vollständiger Konkurrenz möglich.

Walker hat auch ausdrücklich betont, dass seine Ausführung nur unter dieser Annahme richtig ist. Selber ist er sich wohl bewusst, dass diese Annahme nicht mit der Wirklichkeit übereinstimmt. Mit dem Beispiel von den Kontinenten Europas sowohl als von dem Verhältnis auf Irland zeigt er, dass die Grundrente dauernd sowohl unter als auch über der theoretisch berechneten stehen kann.[1]) Auch auf dem Kapitalmarkt herrscht keine vollständige Konkurrenz. Die Kapitaleigentümer sowohl als die, welche Kapital suchen, haben keinen vollständigen Überblick von dem Markt in seiner vollen Entfaltung. Das Kapital lässt auch die Beweglichkeit vermissen, die eine Bedingung ist für vollständige Ausnutzung der Chancen, indem die Kapitalisten ihre Forderungen ungern im Auslande oder weit entfernt haben und unter solchen Umständen höhere Zinsen verlangen.[2])

[1]) Walker, Politieal Economy, p. 206 ff.
[2]) Ebenda, p. 230 ff.

Auch die Arbeiter können den ihnen zukommenden Lohn in dem vollen Betrage nur da erhalten, wo sie fähig sind die Konkurrenz mit den Arbeitgebern aufzunehmen und durchzuführen. Sie müssen mit allen Kenntnissen des Marktes ausgerüstet und vollständig frei in den Kampf treten, wenn sie glückliche Resultate erringen wollen.[1])

Walker's Theorie hat in ihrem Heimatland sowohl viel Aufmerksamkeit als auch Kritik hervorgerufen. Besonders ist, wie natürlich, seine Anschauung von dem Unternehmergewinn als Rente das Hauptobjekt für die Kritik gewesen. Aber auch der Ausgangspunkt seiner Theorie wie auch seine Methode sind kritisiert worden. Patten [2]) hat dargelegt, dass man mit dem Ausgangspunkt Walker's, wo die Produkte einer Zeitperiode ohne Unterschied, ob gegenwärtige oder zukünftige, zur Verteilung gelangen, schwerlich zum Resultat kommen kann, dass man im Gegenteil, wenn man von Lohn im allgemeinen sprechen will, nur den realen Lohn, wie er in Konsumtionsgüter besteht, zum Ausgangspunkte nehmen darf. Auch ist die Theory Walker's nur unter der Annahme von ökonomisch vorwärtsgehenden Zuständen möglich; da, wo ein Stehenbleiben stattfindet, wird kein "residual claimant" des Lohnes existieren.

Auf ein genaues Referat über die Angriffe, die von Macvane [3]), Hobson [4]), Hawley [5]), Sidgwick [6]) und anderen

[1]) Walker, Political Economy, p. 258.
[2]) Simon Patten, President Walker's Theory of Distribution. The Quarterly Journal of Economics. Okt. 1889.
[3]) The Theory of Business Profits. The Quart. Journ. of Econom. Okt. 1887.
[4]) The Law of the Three Rents. The Quart. Journ. of Econ. April 1891.
[5]) Profits and the residual theory. The Quart. Journ. of Econom. July 1890.
[6]) Fortnightly Review, vol. XXXII, p. 410 (nach Mc Donell a History dan Criticism of the Various Theories of Wages).

gegen Walker's Theorie gerichtet sind, können wir hier verzichten und wollen nur die Kernfrage, nämlich den Unternehmergewinn, etwas näher untersuchen.

Walker hat bei Bemessung des Unternehmergewinns als Ausgangspunkt die Klasse der Gewinnlosen genommen, die hier dieselbe Rolle spielen, wie der rentenlose Boden bei Bemessung der Grundrente. Aber schon hier besteht sogar in Walker's eigener Ausführung eine Differenz, die theoretisch eine Vergleichung ausschliesst. Denn die Klasse der »Gewinnlosen« ist nicht gewinnlos in demselben Sinne, wie rentenloser Boden rentenlos ist; sie bekommen immer einen Gewinn, den zwar Walker als so unbedeutend betrachtet, dass er, praktisch genommen, als nichts zu betrachten sei. Wie klein auch der Gewinn ist, macht er doch, dass die Berechnung Walker's von dem Unternehmergewinne nur eine Berechnung von der Höhe der verschiedenen Unternehmergewinne unter einander ist, und nicht, wie Walker glaubt, eine Berechnung des Unternehmergewinns an sich. Auch wird hierdurch die Behauptung Walker's, dass der Unternehmergewinn kein Element in den Kosten eines Gutes sei, widerlegt; denn wenn ein Unternehmergewinn besteht und immer bestehen muss, um die Produktionen auch unter den ungünstigsten Umständen zu betreiben, so wird er auch in die Kosten eingerechnet werden. [1])

Wie wir gesehen haben, ist der Unternehmergewinn abhängig von der mehr oder minder hohen Intelligenz und Fähigkeit der Unternehmer. Als zweiten Grund dazu betrachtet Walker exceptionelle glückliche Umstände. Die Wirkung der letzteren soll nach Walker ganz dieselbe sein, wie die ersteren und werden darum von Walker gar nicht

[1]) Hawley, Profits and the Residual Theory, p. 390.

mit in die Untersuchung gezogen. [1]) Ich glaube, dass diese Ansichten doch nicht ganz haltbar sind, und dass, wenn man die Möglichkeit eines Gewinnes von Konjunkturen hervorgerufen annimmt, man auch die Rentennatur des Unternehmergewinnes verneinen muss. Der Konjunkturengewinn stellt sich erst heraus nach beendeter Produktion und hat zur Voraussetzung, dass im Laufe der Produktion im Preise der Waren eine günstige Veränderung eingetreten ist. Die Arbeitslöhne werden aber im Anfang der Produktion und mit Rücksicht auf den mutmasslichen Preis bestimmt, natürlich aber ohne die Möglichkeit, die unberechenbaren Konjunkturen zu berücksichtigen. Walker selber sucht die Schwierigkeiten, die daraus entstehen, dass die Löhne voraus bestimmt werden, zu umgehen, indem er unter Voraussetzung vollständiger Konkurrenz annimmt, dass die Arbeiter schon bei Eingehen des Kontraktes die Löhne so in die Höhe treiben, dass für den schlechtesten Unternehmer nur die Kosten bezahlt werden. Wenn man dies auch zugiebt, besteht doch die Möglichkeit, dass während der Produktion und nachdem die Löhne mit Rücksicht auf den antizipierten Preis bestimmt sind, eine Preisänderung eintritt, die genügend hoch ist, auch dem schlechtesten Unternehmer einen Gewinn gewähren zu können. Wird der Unternehmer diesen Gewinn auch erhalten? Nach der Theorie von Walker nicht; denn es ist keine Veränderung, weder in der Anzahl noch in den Fähigkeiten der Unternehmer eingetreten; auch können die Grundeigentümer und Kapitalisten keinen Anspruch auf den Gewinn erheben. Die Arbeiter sind nach der Theorie Walker's die, welche den Ueberschuss erhalten, und folglich müssen

[1]) Walker, a reply to Mr. Macvane On the source of business Profits. The Quart. Journ. of Economics. April 1888, p. 290. Political Economy, p. 236.

sie auch diesen Ueberschuss bekommen, wenn die Theorie richtig ist. Ich glaube aber, in diesem Falle wird der Unternehmer es sein, der den Konjunkturengewinn erhält. Denn, wenn die Konkurrenz auch noch so stark ist, und die Arbeiter so hohe Löhne beziehen, dass bei normalem Preise nichts für den Unternehmer übrig bleibt, so sind hier die schon bestimmten Arbeitslöhne nach einer sich als falsch herausstellenden Berechnung reguliert, und mehr als die festgesetzten Löhne werden die Arbeiter nicht bekommen. Erhält aber der Unternehmer einen solchen Gewinn, so kann es vorkommen, dass eine gewinnlose Unternehmerklasse nicht existiert, und dass also diese für eine Rente notwendige Bedingung fehlt. Der Unternehmer ist hier ebenso "residual claiming" wie der Arbeiter. Es giebt also zwei, welche den Überschuss erhalten, und nach welchen Gründen die Aufteilung geschehen soll, ist nach der Theorie Walker's unmöglich zu sagen.

Theoretisch ist also die Annahme von einer gewinnlosen Klasse von Unternehmern nicht haltbar, und dadurch wird auch die ganze Theorie scheitern; denn es wird dann die Möglichkeit, den Unternehmergewinn zu berechnen, fehlen und dadurch natürlich auch die Möglichkeit, den Arbeitslohn zu bestimmen.

III.

Ganz natürlich ist man bei Behandlung des Themas über die Bestimmungsgründe des Arbeitslohnes auf die Frage gekommen, woher die Löhne fliessen, um daraus Schlüsse ziehen zu können über die mögliche Höhe des Lohnes im allgemeinen. Die Frage besonders hervorzuheben, dazu hat ohne Zweifel das Aufstellen der Theorie des Lohnfonds beigetragen. Dadurch ist die Frage aktuell geworden, um so mehr, als die Lohnfondstheoretiker praktische Folgen aus der Lehre ziehen wollten, welche die ganze Arbeiterbevölkerung in ihren ökonomischen Fortschritten gefährdeten.

Eine Untersuchung über die Bestimmungsgründe des Arbeitslohnes, welche von der Quelle des Lohnes ausgeht, kann die Löhne natürlich nur vom volkswirtschaftlichen Standpunkte aus betrachten. Es handelt sich hier nicht um die Löhne einzelner Arbeiter oder Gruppen von Arbeitern, sondern um die Löhne der Arbeiter als Ganzes genommen. Natürlich wird auch dadurch sehr wenig oder nichts gesagt von den thatsächlichen Löhnen: wenn man, wie z. B. die Lohnfondstheoretiker eine Anwendung der Lehre auf die individuellen Löhne machen will, muss man sich mit einem Durchschnittslohn begnügen, der vielleicht nie in der Wirklichkeit existiert. Trotzdem ist die Frage, wie die Geschichte des Lohnfonds zeigt, nicht allein von theoretischer, sondern auch, wenn auch

hauptsächlich durch ihre negativen Seiten, von praktischer Bedeutung.

Die klassische Nationalökonomie Englands ist bei ihren Untersuchungen über die Quelle des Lohnes zur Aufstellung der bekannten Theorie des Lohnfonds gekommen. Diese Theorie nach der Fassung eines der letzten und hervorragendsten Anhängers derselben, John Stuart Mill, setzt voraus, dass in jedem Augenblick ein fester Fonds zum Ankauf von Arbeitskraft vorrätig ist, und dass der Arbeitslohn durch das Verhältnis der Anzahl der Arbeiter zu diesem Lohnfonds bestimmt wird. Die Summe des Lohnfonds, die, obschon in der Zeit Schwankungen unterworfen, in jedem Augenblick als fest anzusehen ist, ergiebt sich aus dem Teil des umlaufenden Kapitals, der zum Ankauf von Arbeit von den Kapitalisten vorbestimmt ist, welche ganze Summe auch zum Ankauf von Arbeitskraft angewendet werden muss. Der Arbeitslohn als ganzer ist durch die Höhe dieser Summe bestimmt, und der Durchschnittslohn ergiebt sich, da sowohl diese Summe als auch die Anzahl der Arbeiter als gegeben betrachtet werden können, durch einfache Division der Anzahl der Arbeiter in diese Summe. Eine Veränderung des Lohnes ist nur möglich durch eine Verschiebung des Verhältnisses zwischen den beiden Faktoren.[1])

Die Quelle des Lohnes ist also nach dieser Theorie in dem umlaufenden Kapital zu suchen. Obschon ohne Zweifel die Anhänger dieser Schule bei Behandlung der Frage die Geldlöhne oft im Auge gehabt haben, bleibt ihnen als Ausgangspunkt doch das Kapital. Da die klassische Nationalökonomie den Kapitalbegriff in Beziehung setzte zu der Absicht der Eigentümer die Güter zur Produktion zu verwenden oder nicht, ohne Rücksicht auf die Beschaffenheit

[1]) John Stuart Mill, Grundsätze der politischen Ökonomie, B. II, Kap. XI.

der Güter, kommt der Kapitalbegriff dazu, auch Konsumtionsgüter zu umfassen, und besonders die, welche zur Ernährung der Arbeiter dienten.[1]) Und hauptsächlich aus diesen letzteren stellte sich der Lohnfonds zusammen. Für unsere Zwecke genügt es hier zu konstatieren, dass die Lohnfondstheoretiker ein entschiedenes Hauptgewicht auf das Verhältnis gelegt haben, dass das Kapital aus früherer Arbeit besteht, und dass die Arbeiter in ihren Löhnen das Resultat früherer Arbeit erhalten.

Die Theorie des Lohnfonds ist wohl jetzt in dieser ihrer Fassung von der Wissenschaft aufgegeben. Es giebt wohl keine Theorie, die so heftig angegriffen gewesen ist; und von ihrer dominierenden Höhe, die sie einmal in der Nationalökonomie eingenommen hat, ist sie jetzt nur zu einem geschichtlichen Ergebnis herabgesunken, sogar von John Stuart Mill selber schliesslich aufgegeben. Die Voraussetzung der Theorie, eine feste vorbestimmte Summe, die zum Ankauf von Arbeit angewendet werden soll, war auch zu sehr im Streit mit den thatsächlichen Verhältnissen, um fortbestehen zu können.[2])

Schon früh ist man in Deutschland, im Gegensatz zur Auffassung in England, zu einer anderen Beantwortung der Frage nach der Quelle des Lohnes gekommen. v. Hermann hat in seiner ersten Auflage der „Staatswirthschaftlichen Untersuchungen" und noch mehr in der zweiten die Rolle

[1]) John Stuart Mill, Grundsätze, B. I, Kap. IV.

[2]) Ueber die Dogmengeschichte und Kritik der Lohnfondstheorie siehe unter anderen: Taussig, Wages and Capital, p. 124—325. Walker, The Wages Question, p. 130 ff. Derselbe, Political Economy, p. 364 ff. Kleinwächter, das Einkommen, p. 218 ff. Marshall, Principles of Political Economy, p. 618. Thornton, die Arbeit, p. 92 ff. Mc Donnell, a History and Criticism, p. 2 ff. Henry George, Framåtskridandet och Fattigdom, p. 11 ff. Toynbee Lectures, p. 114 ff. Brentano, die Lehre von der Lohnsteigerung. Derselbe, das Arbeitsverhältnis, p. 232 ff. Derselbe, Arbeitergilden II, p. 200 ff.

des Kapitals zu einer nur vermittelnden reduziert.[1]) Das Kapital ist nur mit einem Frachtmittel zu vergleichen, das zur Wegschaffung begehrter Güter von einem Orte zum anderen dient, selbst aber immer in seinem Wert unverändert bleibt. Die wirkliche Quelle des Lohnes ist in dem Einkommen der Konsumenten zu suchen. Jeder Produzent unternimmt seine Produktion in der Absicht schliesslich einen Käufer zu finden und nur der letzte Käufer beabsichtigt die Produkte in eigenem Verbrauch zu konsumieren. Aus seinem Einkommen wird die ganze Reihe der von den Produzenten ausbezahlten Löhne zurückerstattet, und dies ist es, woraus die Quelle des Lohnes fliesst. Das Kapital geben die Produzenten in der That nicht weg; es wird nur dadurch umgeändert, dass es bald die Summe der Tauschgüter begreift, welche der Arbeiter als Lohn erhält, bald die Arbeit selbst etwa fixiert an einem an sich wertlosen Stoffe.[2])

Auch die grosse Klasse der Arbeiter, die in persönlichen Dienstleistungen verwendet werden, beziehen ihren Lohn aus dem Einkommen der Konsumenten. Hier, wo die Leistungen unmittelbar konsumiert werden, wo der Konsument auch der Arbeitgeber ist, wird der Lohn unmittelbar aus dem Einkommen der Konsumenten ohne die vermittelnde Rolle des Kapitals ausbezahlt.

Die Theorie v. Hermann's ist von grosser Bedeutung gewesen und hat in der Nationalökonomie viele Vertreter gefunden, unter denen Brentano eine hervorragende Stellung einnimmt. Brentano stellt sich selber in seinem Hauptwerk über unser Thema „Die Lehre von den Lohnsteigerungen mit besonderer Rücksicht auf die englischen

[1]) v. Hermann, Staatswirthschaftliche Untersuchungen, p. 473—478. Taussig, Wages and Capital, p. 266 ff.

[2]) Brentano, Lohnsteigerung, p. 257.

Wirtschaftslehrer" ganz und gar auf den Boden v. Hermann's, entwickelt aber in einigen Punkten die Theorie und lässt ein klares Licht über die Art und Weise des Gedankens fallen. Es wird sich also vielleicht lohnen die Theorie Brentano's etwas weiter zu untersuchen und erst danach eine Kritik der Theorie beizufügen.

Das hauptsächlichste Interesse bei der Theorie Brentano's knüpft sich an seine Ausführung der Rolle des Kapitals. Brentano findet einen Maximalpunkt sowohl für den Lohn als überhaupt für jedes Einkommen in dem Gesamtvorrat früherer Arbeit, der zur Zeit der Produktion vorhanden ist.[1]) Der Arbeiter muss in der Zeit, während welcher er produziert, von dem Resultat früherer Arbeit, das von dem Kapitalisten ihm vorgeschossen wird, leben. Er erhält also seinen Lohn unmittelbar aus dem Kapital.[2]) Man könnte glauben, dass Brentano nach dieser Ausführung sich auf die Basis der älteren Theorie stellen würde, statt dessen aber geht er weiter und wiederholt beinahe wörtlich die Erörterung v. Hermann's von dem Einkommen der Konsumenten als schliesslicher Quelle des Lohnes. Brentano geht zurück auf die hypothetischen Zustände, die Adam Smith vorausgesetzt hat, wo die Arbeiter allein, ohne Grundeigentümer und Kapitalisten, produzieren, und wo der Lohn oder das Einkommen sich einfach aus den Resultaten der Produktion ergiebt. Wenn Tauschgeschäft eintritt, ist es das Einkommen der der Konsumenten, das gegen einander umgetauscht wird, und das Eintreten von Kapitalisten und Grundeigentümern, die an dem Einkommen teilnehmen, macht keinen Unterschied in diesem Verhältnis. Der Fonds, aus dem der Arbeiter bezahlt wird, ist das Gesamteinkommen des Landes;

[1]) Brentano, die Lehre von der Lohnsteigerung, p. 258.

[2]) Ebenda, p. 256.

hier wie dort ist es der Konsument, welcher sein Einkommen gegen die Arbeit des Arbeiters austauscht.[1]) Ein Unterschied ist aber doch in der Verteilung des Gesamteinkommens eingetreten; die Arbeiter erhalten jetzt nicht mehr das ganze Einkommen, sondern müssen sich mit einem Teil begnügen, und dieser Teil hängt von dem Einkommen der Konsumenten ab, die den Vorschuss der Kapitalisten zurückerstatten, oder, wie Brentano selbst seine Lehre zusammenfasst: „Die Summe der gezahlten Löhne ist abhängig von der Nachfrage der Konsumenten und von deren Einkommen." [2])

Wenn also auch Brentano mit v. Hermann die Quelle des Lohnes im Einkommen der Konsumenten findet, betont er aber noch mehr die Rolle des Kapitales als des unmittelbaren Fonds, aus dem der Lohn ausbezahlt und vorgeschossen wird.

Brentano wäre vielleicht nicht so unbedingt auf die Theorie v. Hermann's eingegangen, wenn er nicht gleich dieser hauptsächlich den Geldlohn der Arbeiter im Auge behalten hätte. Durch die Umsetzung des Problemes in Ausdrücke des Geldes wird die Anschaulichkeit der Ausführung erhöht, aber auf Kosten der Wahrheit. Es ist, wie Taussig bemerkt, durch die ganze klassische Nationalökonomie seit den Tagen Ricardo's Sitte gewesen, von dem Kapital als von einem Geldfonds zu sprechen, und v. Hermann und Brentano machen hiervon keine Ausnahme, wenn man auch bei dem letzteren vieles finden kann, was sich auf den realen Inhalt des Lohnes bezieht. Es liegt auch sehr nahe den realen Lohn bei solcher Methode zu übersehen. Der Unternehmer besitzt einen Fonds von Geld, der zur Ausbezahlung des Lohnes angewendet wird; er erhält auch von dem Konsumenten den Preis der Produkte in Form von Geld. Wenn

[1]) Brentano, die Lehre von der Lohnsteigerung, p. 257.
[2]) Ebenda, p. 264.

man aber nur dies im Auge behält und die Sache nicht tiefer in ihrer Realität untersucht, kann man sehr leicht zwei Fehler begehen, indem man teils den Unternehmer als Besitzer des Fonds, der zur Bezahlung des Lohnes gebraucht wird, teils auch die ausbezahlten Löhne als nur vorgeschossene und von dem Konsumenten zurückbezahlte betrachtet. Der Unternehmer ist aber nicht, wenigstens nicht, wo die Zahlung in Geld stattfindet, der Besitzer des Fonds, aus dem der Arbeiter seinen realen Lohn bezieht. Der Besitzer dieses Fonds ist der, bei welchem der Arbeiter seine Einkäufe macht, der Detailhändler, der Handwerker etc., und dieser Fonds wird nicht durch die Geldmittel der Unternehmer bestimmt, noch lässt er sich unmittelbar durch Kredit oder ähnliches plötzlich erweitern.[1]) Hiermit wird natürlich auch bei einer Untersuchung über die Quelle des Lohnes der Schwerpunkt verschoben und von dem Unternehmer mit seinem Geldfonds auf den Fonds der realen Löhne, der sich in den Händen der Händler befindet, abgewälzt. Der Unternehmer wird sowohl von v. Hermann als von Brentano immer nur als Individuum betrachtet, das für selber schaltet und waltet, und dadurch wird auch der Zusammenhang unter den Unternehmern verwischt. Die Frage nach Lohn im allgemeinen darf aber nicht von individuellem Standpunkt, sondern von dem Gesichtspunkt der Gesellschaft aus behandelt werden, sonst erhält man Resultate, die zwar als normierend für das Individuum betrachtet werden können, aber keine Tragweite für die ganze Klasse haben.

Wenn man aber die Löhne als vorgeschossen und von den Konsumenten zurückbezahlt in dem Licht ihres realen Inhalts betrachtet, wird sich wohl auch etwas anderes heraus-

[1]) Taussig, The wages-fund doctrine at the hands of the german economists. The Quart. Journ. of econ. Okt. 1894, p. 14 ff.

stellen, als die Theorie Brentano's lehrt. Brentano hat gleich v. Hermann gelehrt, dass das Kapital der Unternehmer eigentlich gar nicht weggegeben, sondern nur umgetauscht wird, so dass es einfach seine Form ändert. Dies trifft zu, wenn man Geldzahlung im Auge behält, und den Unternehmer als Besitzer des Fonds betrachtet; alles wird dann als eine in Geld abgeschätzte Summe betrachtet, die an und für sich besteht, nur dass ein Wechsel in ihrem Inhalt vorgegangen ist. Schliesslich durch Verkauf an den Konsumenten kehrt sie wieder in ihrer ursprünglichen Gestalt — dem Geld —, wodurch der Unternehmer seinen Fonds in derselben Form wie früher zurückerhält. Wenn wir aber auf den realen Inhalt gehen und vom Geld absehen, wird sich leicht zeigen, dass ein solches Räsonnement wenig stichhaltig ist. Die Arbeiter erhalten ihre Löhne in Konsumtionsgütern, die sich nicht in Händen der Unternehmer befinden. Dafür erhalten aber die Unternehmer hauptsächlich Güter höherer Ordnungen, die sie schliesslich als Güter erster Ordnung an die Konsumenten absetzen, die dafür ihre Leistungen geben, in erster Reihe Geld, aber eigentlich was für das Geld gekauft wird. Kann man unter diesen Umständen das Einkommen der Konsumenten als die Quelle des Lohnes betrachten? Auch wenn die Konsumenten ihre Gegenleistungen gerade in derselben Form, wie die Konsumtionsgüter, die an die Arbeiter ausbezahlt worden sind, geben, besteht doch ein Unterschied in der Zeit, der verhindert, dass man dieselben als Quelle der realen Löhne betrachten kann. Wenn die Arbeiter zum Beispiel im Januar ihre Löhne erhalten, der Unternehmer aber erst im Juni die Produkte verkauft, wie ist es da möglich, dass die Quelle des Lohnes in Konsumtionsgütern zu suchen ist, die erst ein halbes Jahr nach Konsumtion der realen Löhne fertig sind? Brentano hat das Gesamteinkommen

eines Landes als den Fonds, aus dem Arbeitslohn bezahlt wird, angenommen und lässt die Konsumenten ihr Einkommen gegen die Arbeit austauschen.[1]) Wahr ist es, dass das Gesamteinkommen, wenigstens der Teil, der aus Komsumtionsgütern besteht, der Fonds ist, aus dem die Löhne bezahlt werden; aber es ist nicht das Gesamteinkommen derselben Zeit, an welchem die kaufenden Konsumenten teilnehmen. Das Gesamteinkommen eines Landes fliesst wie ein Strom und lässt sich nur durch eine Abstraktion in grössere Perioden einreihen. Wenn man auch, um das Gesamteinkommen zu berechnen, grössere Zeitabschnitte nimmt, ist doch zu bedenken, dass hier viele einzelne Abschnitte zusammengezählt werden, und dass jeder für sich seine Eigentümlichkeiten hat. Das Gesamteinkommen im Januar, wo nach unserem Beispiel die Löhne bezahlt werden, ist ein anderes als im Juni, und die Arbeiter nehmen nur an ersterem, nicht an letzterem teil.

Brentano und v. Hermann suchen die Schwierigkeiten dadurch zu umgehen, dass sie die Löhne als von den Unternehmern vorgeschossen betrachten, die später ihren Ersatz in dem Einkommen der Konsumenten erhalten. Es scheint mir aber, als wäre nicht viel damit gewonnen. Es ist ein Motiv des Unternehmers und zwar ein sehr starkes, die Produktion vorzunehmen, dass er die Aussicht hat, die Produkte zu verkaufen. Dies ändert aber nichts an der Thatsache, und für die Arbeiter sind die Hauptsache die Löhne, welche wirklich an sie ausbezahlt werden; ob der Unternehmer seine Auslagen wieder erhält oder nicht, hat für den einmal ausbezahlten Lohn nichts zu bedeuten. Wenn der Unternehmer eine misslungene Spekulation vorgenommen hat, so dass er die Produkte für geringeren Preis verkauft, als er berechnet hat, und er also die vorgeschossenen Löhne nicht von den

[1]) Brentano, die Lehre von den Lohnsteigerungen, p. 257.

Konsumenten zurückerhält, so kann, wenn die Theorie richtig wäre, die Quelle des Lohnes versiegen, und doch hat der Arbeiter trotzdem seinen Lohn bekommen. Es kommt auch vor, dass ein Unternehmer längere Zeit produziert, um zum Beispiel seine gut geschulten Arbeiter zu behalten, ohne dass er seine Auslagen von den Konsumenten im Preise zurückzuerhalten erwartet. In diesem Falle ist der Lohn nicht von dem Unternehmer vorgeschossen, sondern wirklich und nicht einmal in der Absicht, denselben zurückzuerhalten, bezahlt. Man kann allerdings einwenden, dass diese Fälle nur ausnahmsweise eintreten und keine allgemeinen Regeln bilden; sie lassen aber — und das ist die Hauptsache — hier deutlich sehen, dass der Lohn sogar, wenn die Motive des Unternehmers geändert werden, längere Zeit fliessen kann, ohne Rücksicht auf das, was nach v. Hermann's und Brentano's Theorie die Quelle des Lohnes ist.

Wenn man aber die Theorie von vorgeschossenen Löhnen acceptieren wollte, so muss das zu Konsequenzen führen, die für die Nationalökonomie nicht fruchtbringend wären. Eigentlich müsste man dann von jedem Verteilungstitel gewissermassen wenigstens als vorgeschossen sprechen. Wenn der Kapitalist seine Zinsen erhält, ehe die Produkte fertig sind, oder wenn dem Grundeigentümer die Renten vor dem Verkauf des fertigen Brotes bezahlt werden, muss man alles als vorgeschossen betrachten und die wahre Quelle in dem Einkommen der Konsumenten suchen. Wenn also, um zu unserm Beispiel zurückzukehren, die Arbeiter, die Kapitalisten und Grundeigentümer ihre respektiven Bezahlungen im Januar erhalten, die Produkte aber erst im Juni verkauft werden, so ist die wahre Quelle des Einkommens aller oben genannten Personen erst im Juni. Wie aber das Gesamteinkommen der Konsumenten sich im Juni gestaltet, ist nur approximativ

zu berechnen, und auch wenn es sich einigermassen berechnen lässt, ist er nicht sicher, dass die Konsumenten imstande sind, die vorgeschossenen Löhne, Zinsen und Grundrenten zurückzuerstatten. Eine Veränderung im Geschmack lässt sich sehr wohl denken und die daraus folgende Unmöglichkeit, die fertigen Produkte abzusetzen. Die wahre Quelle eines grossen Theiles des Einkommens wird also sehr problematisch sein, trotzdem die an der Verteilung teilnehmenden Personen ihren Anteil schon erhalten und zum grössten Teil schon konsumiert haben. Es scheint mir, als ob man durch die ganze Theorie von den vorgeschossenen Löhnen etwas Unsicheres und Vages in das Verteilungsproblem einführt, das nicht hineingehört. Der Unternehmer ist ein Käufer zukünftiger Güter, die er mit gegenwärtigen bezahlt, und wenn auch das Objekt des Kaufes in Produktionsgütern besteht, kann dies wohl auf das Motiv des Käufers, aber nicht auf den realen Inhalt des Preises Einfluss ausüben. Es besteht, was den realen Preis angeht, kein Unterschied zwischen einem Käufer zukünftiger Güter und einem, der gegenwärtige Güter kauft.

Taussig hat gegen v. Hermann's Auffassung von der Quelle des Lohnes bemerkt, dass dieselbe zu einem Zirkel in der Bestimmung führen muss.[1]) v. Hermann hat bei der Annahme von dem Einkommen der Konsumenten als Quelle des Lohnes übersehen, dass die Arbeiter den Hauptteil der Konsumenten ausmachen, und dass folglich ihr Einkommen — die Arbeitslöhne — die Quelle sind, woraus die Arbeitslöhne fliessen. Es ist ja klar, dass es nicht nur nötig ist, die Quelle anzugeben, sondern dass es gleich wichtig ist, den realen Inhalt genau zu untersuchen. Dass v. Hermann dies unterlassen hat, steht wohl im Zusammenhang mit seiner Behandlung sowohl der Löhne als auch des Einkommens der

[1]) Taussig, Wages and Capital, p. 272.

Konsumenten als Geldleistungen. Obschon v. Hermann bei Behandlung des Einkommensbegriffs den realen Inhalt desselben deutlich hervorgehoben hat, muss es doch als ein Fehler seiner Theorie betrachtet werden, dass er dies nicht in seiner Lohntheorie verwertet hat.

In dogmengeschichtlicher Beziehung steht die Lehre Walker's derjenigen v. Hermann's und Brentano's am nächsten, entbehrt aber der Tiefe derselben. Da v. Hermann und Brentano die Quelle des Lohnes im Einkommen der Konsumenten gesucht haben, so sind sie, wenn auch im Irrtum, doch wenigstens an einem Endziel angekommen. Walker und seine Nachfolger dagegen bleiben bei den Produkten stehen und wollen darin die Quelle des Lohnes finden. Walker's Anschauung kann man in seiner eigenen Äusserung zusammenfassen: "But while wages must in any philosophical view of the subject be regarded as paid out of the produkt of current industry, wages are, to a very considerable degree, in all communities advanced out of capital." [1]) Obschon es etwas schwer ist, zu verstehen, was Walker mit seinem "philosophical view" meint; wenn man nicht mit Taussig [2]) annimmt, dass darunter die Rücksicht auf eine längere Zeitperiode zu verstehen ist, wird es doch wohl auch unter dieser Annahme für Walker schwer sein, seine Theorie aufrecht zu halten. Noch mehr als bei v. Hermann und Brentano bezieht sich bei ihm die ganze Theorie auf Geldlohn und berührt eigentlich sehr wenig den Kernpunkt der Frage, den realen Lohn. Alles wird als Geldtransaktion betrachtet. Das Kapital giebt Vorschuss nur, bis die Produkte in Geld umgetauscht werden, ganz davon abgesehen, ob die Produkte

[1]) Walker, The wages question, p. 131.
[2]) Taussig, Wages and Capital, p. 293.

an die Konsumenten kommen oder nicht [1]), ebenso wie die Löhne hauptsächlich als Geldlöhne betrachtet werden. Eine Ausnahme könnte man vielleicht finden in der Äusserung Walker's, dass "to the extent of a year's subsistence, then, it is necessary that some one should stand ready to make advances to the wage-laborer out of the produkts of past industry." [2]) Walker aber macht von dieser Äusserung keinen Gebrauch; es ist, wie Taussig [3]) bemerkt, nur eine Stufe in der Kette, wodurch er zur alleinigen Rücksicht auf Geldlöhne kommt.

Wie Walker sich die Auszahlung der Löhne aus den Produkten denkt, zeigt sich deutlich aus seiner Ausführung über die Löhneverhältnisse in Amerika, wo kein Vorschuss von dem Kapital geleistet wird. Der Arbeiter verrichtet hier seine Arbeit, erhält aber die Löhne nicht unmittelbar bei Vollendung der Arbeit, sondern erst wenn das Produkt verkauft wird. In der Zeit werden den Arbeitern nur kleinere Abzahlungen gegeben.[4]) Hier werden also nach seiner Meinung die Löhne unmittelbar aus den Produkten bezogen. Walker hat auch Beispiele von dem Transportverkehr genommen, um zu zeigen, dass es vorkommen kann, dass das Kapital, statt den Arbeitern Vorschuss zu leisten, von den Arbeitern vorgeschossen wird. Bei Transporten wird die Zahlung für den Transport augenblicklich gegeben; der Unternehmer aber bezahlt seine Arbeiter z. B. erst am Ende der Woche. Der Unternehmer schuldet seinen Arbeitern oft grosse Summen für verrichtete Arbeit, die er schon von den Kunden bezahlt erhalten hat. [5])

[1]) Walker, The wages question, p. 134 ff. Political economy, p. 366.
[2]) Walker, The wages question, p. 133.
[3]) Taussig, Wages and Capital, p. 295.
[4]) Walker, Political economy, p. 366. The wages question, p. 135.
[5]) Walker, The wages question, p. 134 not. 1.

Es ist ja klar, dass dies alles sich nur auf Geldlohn beziehen kann und mit der Quelle des Lohnes nur in oberflächlichem Zusammenhang steht. Wie wir früher bei der Kritik der Theorie v. Hermann's und Brentano's bemerkten, werden die Versuche, die Quelle des Lohnes mit alleiniger Rücksicht auf den Geldlohn darzustellen, immer scheitern, weil sie den wahren Kernpunkt der Frage nur streifen. Denn dass der Lohn in Geld ausbezahlt wird, ist nur eine Nebensache, da es festzustellen gilt, was die Quelle des Lohnes ist. Die Arbeiter behalten das Geld nicht, sondern geben es aus, um Konsumtionsgüter zu kaufen, die ihre wirklichen Löhne ausmachen und für welche sie sich allein der Mühe der Arbeit unterwerfen. Walker, der sich nicht über den Standpunkt des Geldlohnes erhebt, kann es auch nicht gelingen, die wahre Quelle des Lohnes zu fassen.

Die Versuche, den Lohn als von dem Kapital vorgeschossen zu betrachten, sind schon behandelt worden, und wir können umsomehr hier diese Frage oberflächlicher behandeln, als Walker selbst das Hauptgewicht in seiner Theorie auf das Verhältnis legt, dass die Löhne aus den Produkten bezahlt werden. Die Löhne fliessen nur "financially speaking" aus dem Kapital und das Verhältnis ist nur für die Art und Zeit der Bezahlung massgebend.[1]) Für die Menge des Lohnes, für das, was die Arbeiter im Lohne erhalten, sind nur die industriellen Verhältnisse bestimmend.

Ehe wir aber zur Kritik der Theorie Walker's, dass die Löhne aus den Produkten kommen, übergehen, wird es am zweckmässigsten sein, erst die Anschauung eines Landsmannes von Walker, Henry George's, hervorzuheben, da diese Theorie bei ihm noch schärfer und reiner hervortritt und da übrigens,

[1]) Walker, Political economy, p. 367.

was gegen ihn gesagt wird, sich auch auf die Theorie Walker's bezieht.

Während Walker die Löhne wenigstens als teilweise aus dem Kapital vorgeschossen betrachtet und nur philosophisch genommen die Quelle des Lohnes in den Produkten sucht, verneint George, dass das Kapital die Quelle des Lohnes werden kann, und wo eine Möglichkeit dazu gegeben wäre, käme dies nur darauf an, dass die Arbeitgeber zugleich Kaufleute sind, die Spekulations halber die Produkte nicht unmittelbar umsetzen; wäre dies nicht der Fall, brauchte überhaupt kein Kapital für die Löhne bereit gehalten zu werden.[1])

Der Arbeitsertrag, die gewonnenen Produkte, sind allein die Quelle des Lohnes. Als Beweis für seine Auffassung, dass die Löhne aus dem Produkt bezahlt werden, dass also hierin die Quelle des Lohnes liegt, geht Henry George aus von der Bezahlung in Natura, wo die Arbeiter Teile von den Produkten erhalten, zu deren Herstellung sie selber mitgeholfen haben, und sucht durch eine Reihe Beispiele zu zeigen, dass die Arbeiter hier von dem Ertrage ihrer Arbeit gelohnt werden, gerade so wie es in primitivem Zustand, wo die Arbeiter selber Arbeitgeber sind, der Fall ist.[2])

Eigentlich besteht auch kein Unterschied da, wo wirklich Geldlohn statt Lohn in Natura ausbezahlt wird, was George durch mehrere Beispiele darzulegen sucht. Diese Behauptung von George, dass kein Unterschied besteht, ist auch ganz richtig, trifft aber den realen Lohn gar nicht, da die Löhne in Natura, wo diese Löhne nicht unmittelbar von den Arbeitern konsumiert werden, was bei dem Beispiel von George ausgeschlossen ist, für den Arbeiter dasselbe sind, wie Geld-

[1]) Henry George, Fattigdom och Framåtskridande, p. 61 (Armut und Fortschritt).

[2]) Ebenda, p. 40.

löhne, nämlich ein Tauschmittel, wodurch er in den Stand gesetzt wird, seinen realen Lohn, die Konsumtionsgüter, durch Tausch zu erhalten. In keinem von den beiden Fällen, weder bei Lohn in Natura noch bei Geldlohn, wird der Arbeiter seinen Lohn direkt zur Befriedigung seiner Bedürfnisse gebrauchen können. Das Herbeiziehen von Beispielen aus den primitiven Stufen der Produktion, wo der Arbeitsertrag gleich dem Arbeitslohn ist, ist nicht anwendbar bei einem Falle, wo ein längerer zeitlicher Unterschied besteht zwischen dem Anfang der Produktion und ihrem endgiltigen Resultat. Es ist ein gewaltiger Unterschied zwischen jener und dieser, und ein Analogieschluss muss hier immer ein Trugschluss werden.

Da aber also der Lohn in Natura, ausgenommen die Fälle, wo wirkliche Konsumtionsgüter geliefert werden (ein seltener Fall in einer Organisation mit hoch entwickelter Arbeitsteilung), ebenso wie Geldlöhne zum realen Lohn nur in dem Verhältnis eines Mittels stehen, diesen zu erlangen, so ist ein Beweis, wenn er auch noch so gelungen ist, dass dies Mittel als Produkt der Arbeit zu betrachten sei, doch nicht von Belang, da er nicht den wahren Kernpunkt der Frage, den realen Lohn, trifft. George hat aber im glücklichsten Falle nur einen solchen Beweis geliefert.

George hat als weiteres Beispiel dafür, dass die Löhne nicht aus dem Kapital vorgeschossen werden, sondern aus dem Produkt, angeführt, dass das Kapital gar nicht durch Ausbezahlung von Löhnen gemindert wird, sondern nur in etwas veränderter Form besteht. Die Löhne werden nach der Arbeit ausbezahlt, und in dem Wertzuwachs der Produkte werden die Kapitalisten entschädigt; die Arbeiter geben Wert und erhalten dafür Wert. Diese Anschauung hat vorher v. Hermann gehegt, und wie wir da gefunden haben, handelt es sich hier um eine Geldschätzung.

Im Zusammenhang mit dieser Behauptung steht George's Ausführung, dass die Arbeiter, wenn sie auch zur Produktion von Gütern höherer Ordnungen verwendet werden, doch selber ihre Unterhaltsmittel produzieren. Als Beispiel hat George [1]) einen Pflüger gewählt, der die zur Ernte notwendige Arbeit verrichtet. Das Resultat seiner Arbeit wird zwar erst nach längerer Zeit reif, der Pflüger aber macht durch seine Arbeit aus dem allgemeinen Vorrat den Lohn frei; er „produziert" thatsächlich seinen Unterhalt und seine Löhne, ebenso wie wenn seine Arbeit an demselben Tage oder in derselben Woche wirklich die Dinge ergäbe, wofür seine Arbeit ausgetauscht wird. Es ist derselbe Gedanke, der wiederkommt; der Arbeiter produziert Geldwert und erhält Geldwert, was für George als das Gleiche gilt.

Das Ganze ist eine Abstraktion, die, wo es gilt, den realen Inhalt oder die Quelle des Lohnes zu finden, gar nicht von beweisender Bedeutung ist. Es würde auch zu Konsequenzen führen, die nicht aufrecht erhalten werden können. Wenn man die ganze Gütermasse als eine Wertmasse betrachtet, ohne Rücksicht auf den Unterschied, der in den verschiedenen Qualifikationen der Güter als solche von höherer und niederer Ordnung besteht, macht man sich leicht schuldig, Schlüsse zu ziehen, die nicht gezogen werden dürfen. Es ist nur in einer einzigen Form, in der die Güter Bedürfnisse befriedigen können, und diese Form ist die von Konsumtionsgütern. Der reale Arbeitslohn besteht mit geringfügigen Ausnahmen aus solchen Gütern, und wenn in einem gegebenen Augenblick noch so viele Güter höherer Ordnung existieren, werden sie doch alle keine Rolle bei Ausbezahlung des Lohnes spielen, da sie nicht unmittelbar dazu gebraucht werden können. Wenn man von einem Fonds, aus welchem

[1]) Henry George, Fattigdom och Framåtskridande, p. 69.

die Löhne ausbezahlt werden, reden kann, muss dieser sich aus Konsumtionsgütern zusammensetzen und nicht aus Konsumtionsgütern plus Güter höherer Ordnungen. Da man aber wie George davon spricht, dass die Arbeiter ebensoviel Wert einsetzen, wie sie in Löhnen herausnehmen, dass das Kapital unberührt bleibt etc., so vergisst er den Unterschied, der zwischen den eingesetzten und den herausgenommenen Werten besteht. Wenn wir einen bestimmten Zeitpunkt ins Auge fassen, finden wir, dass die Arbeiter zum allergrössten Teil mit Produzieren von Gütern höherer Ordnungen beschäftigt sind, und nur ein geringer Teil stellt fertige Konsumtionsgüter her. Es ist aber gar nicht gleichgiltig, wie die Proportion zwischen den Arbeitern ist. Wenn wir annehmen, dass zu viele der Produktion von Gütern höherer Ordnungen zugeteilt sind, wird wohl die ganze Wertmasse gleich werden, der Teil aber, der sich aus Konsumtionsgütern herstellt, sich im Verhältnis zu Gütern höherer Ordnungen mindern. Dies muss natürlich einen Einfluss auf die realen Löhne ausüben, da diese eben aus Konsumtionsgütern ausbezahlt werden. Die Arbeiter setzen jetzt wie früher Werte ein, beziehen auch Werte, aber der Wert der herausgenommen wird, ist nur in Geld geschätzt gleich dem was die Arbeiter, wenn die Produktion besser geordnet wäre, erhalten würden.

Die Theorien, welche die Quelle des Lohnes entweder im Einkommen der Konsumenten oder in den Produkten gesucht haben, sind, wie wir gesehen haben, nie über den Standpunkt des Geldlohnes gekommen.

Die letztere Theorie kann als ein verschlechterter Sprössling der ersteren angesehen werden. Denn ob man mit Walker den Produkten zum Markt folgt und sich dann mit dem dafür erreichten Geldpreis begnügt, oder ob man mit George eine einfache Zuteilung von fertigen Produkten,

mögen diese nun in bestimmten Haren von gewissen Robbenarten oder sonst worin bestehen, als Endresultat der Lohnzahlung betrachtet: immer wird man sich doch sagen, dass die Theorie auf dem halben Wege stehen geblieben ist. Bis zum Endziel kann sie nur komnen, wenn man Auskunft erhält, woher der Geldpreis stammt. Die Konsequenz der Produktionstheorie ist die Einkommentheorie. Dies trifft auch da zu, wo man die Auffassung George's hegt. Denn mit der geringfügigen Ausnahme, dass die Produkte von den Arbeitern selber konsumiert werden, müssen die Arbeiter ihre Produkte, welche sie selber nicht brauchen können, verkaufen, und zwar entweder direkt oder indirekt an den Konsumenten, wo erst die Reihe des Kaufes und Verkaufes endet.

Beide Theorien sind aber wenig geeignet, die Frage nach der Quelle des Lohnes zu lösen.

Auch in Opposition zu der klassischen Lohnfondstheorie steht, ist aber zu einem anderen Resultat gekommen, Carl Rodbertus-Jagetzow. Wenn wir bei den früher erwähnten Verfassern hauptsächlich Rücksicht auf den Geldlohn gefunden haben, steht Rodbertus dagegen in seiner Ausführung ganz und gar auf dem Boden des realen Lohnes. Seine Opposition gegen den Lohnfonds bezieht sich sowohl auf die methodologische Frage des Kapitalbegriffes, die wir hier übergehen können, als auch auf die Auffassung, dass die Löhne aus einem bei Anfang der Arbeit schon vorhandenen Fonds von fertigen, den Arbeitern zukommenden Gütern entnommen sind.

Nach der Ansicht Rodbertus ist im Gegenteil der Arbeitslohn Anteil am Produkt, also selbst Produkt der Periode, für welche gelohnt wird.

Zwar bringt die Arbeitsteilung mit sich, dass der grösste Teil der Arbeiter sich mit Herstellung von Produktionsgütern

beschäftigt; gleichzeitig aber werden auch Unterhaltsmittel fertig, und aus diesen gleichzeitig hergestellten Unterhaltsmitteln fliessen die Löhne. Daraus schliesst Rodbertus: „Was aber Resultat derselben Periode ist, ist Produkt derselben Periode oder schlechthin Produkt im Gegensatz von Kapital, und es werden also die Arbeiter nicht aus dem Kapital, aus einem beim Beginn der Arbeit schon vorhandenen Vorrat, sondern aus dem eigenen Produkt, oder, wenn dies nicht selbst in Unterhaltsmitteln besteht, infolge der Teilung der Arbeit und des Tausches doch aus Unterhaltsmitteln gelohnt, die Produkt derselben Periode sind, für welche sie ihren Lohn empfangen." [1])

Rodbertus, der in seiner Abhandlung hauptsächlich darauf hinzielt, zu beweisen, dass die Löhne ebenso wie Zins und Grundrente dem Einkommen zuzurechnen sei, hat diese Einkommennatur der Löhne sehr scharf hervorgehoben. Dadurch geriet er auch auf falschen Pfad; indem er ganz richtig die Löhne als Einkommen betrachtet, die nicht bei Beginn der Produktion in der Form von Unterhaltsmitteln vorhanden sein müssen (der Unterhaltsmittelfonds, von welchem der Arbeiter während der Produktion lebt, gehört zum Einkommen einer früheren Periode), vergisst er, dass die Unterhaltsmittel in Form von Gütern höherer Ordnungen schon bei Beginn der Periode da sind, und dass die Unterhaltsmittel mit grösserem Recht als Resultat dieser früheren Perioden betrachtet werden können, als die letzte Periode, in welcher sie zu Konsumtionsgüter reifen. Zwar hat Rodbertus den Gang der Produktion nicht übersehen [2]); im Gegenteil kann man wohl mit v. Böhm-Bawerk [3]) behaupten,

[1]) C. Rodbertus-Jagetzow, Zur Erkenntnis unserer staatswirtschaftlichen Zustände, p. 16.
[2]) Rodbertus, Das Kapital, p. 256 ff. u. 290 ff.
[3]) Kapital und Kapitalzins, B. II, p. 81.

dass seine Ausführung „von geradezu klassischer Lebenswahrheit und Durchsichtigkeit ist", aber für seine Theorie hat er daraus nichts geholt. Denn wenn es darauf ankommt, zu bestimmen, welchen Anteil bei der Verteilung der Arbeiter erhalten kann, wird dieser zum Werte der gelieferten Produkte in Beziehung gesetzt. Der Arbeiter erhält in dem „kommunistisch" geordneten Staat seinen Lohn nach dem „Wert", den er hergestellt hat.[1]) Der Wert wird nach der „Normalarbeitszeit" unter Berücksichtigung von mittelbarer Arbeit (in Form von Kapital) bestimmt.[2]) Das ganze Nationaleinkommen wird auf die Arbeiter nach diesem Wert aufgeteilt, was natürlich nur möglich ist, wenn das Nationaleinkommen gleich ist der Summe der „individuellen Produktwerte" [3]). In die Summe der individuellen Produktwerte sind aber auch die Produktwerte, die von den Arbeiten herrühren, die Güter höherer Ordnungen herstellen, einzuschliessen, und folglich muss der Produktwert aller Arbeit zusammengenommen, ob diese Arbeit auf Herstellung von Konsumtions- oder Produktionsgütern angewendet wird, gleich sein dem Nationaleinkommen.

Unter Annahme einer durch Staatsbehörden geregelten Produktion und einer genauen Abschätzung des Produktwertes, würde es auch nach Rodbertus so der Fall sein; eine Ausnahme liegt allerdings da vor, wo nach Konstituierung des Wertes eine Steigerung der Produktivität eintritt. Die durch die gesteigerte Produktivität erzeugten Mehrprodukte würden nicht verteilt, sondern für eine kommende Verteilung aufgespeichert, und eine Revision der Wertkonstituierung würde zu unternehmen sein, wobei durch eine Herabsetzung

[1]) Rodbertus, Das Kapital, p. 259.
[2]) Ebenda, p. 140 ff.
[3]) Ebenda, p. 157.

des Wertes die reale Dividende auf das Mass der Wirklichkeit erhöht würde.[1])

Rodbertus' ganze Ausführung ist von sehr hohem Interesse für unser Thema, da unter den hypothetischen Zuständen des „kommunistischen" Staates, wo das Nationaleinkommen gleich ist der Summe der „individuellen Produktenwerte", es am deutlichsten zu prüfen ist, ob überhaupt die Produkte der Arbeit, vor allem ob die Produkte derjenigen Arbeiter, die mit der Produktion von Gütern höherer Ordnungen beschäftigt sind, einen Einfluss ausüben können und müssen auf die Summe, die in kürzeren Perioden zur Verteilung geht. Wenn wir mit Robertus annehmen, dass es wirklich gelungen ist, die Abschätzung so genau zu machen, dass die „individuellen Produktenwerte" gleich sind dem Nationaleinkommen, und dass dann eine Steigerung der Produktivität von 10% in der Rohstofffabrikation eintritt, was wird die Folge davon sein? Eine Revision und damit eine Herabsetzung des Produktenwertes ist nicht vorhanden; die Steigerung der Produktivität bedeutet, da die freiwillig gewählte oder anderswo bestimmte Arbeitszeit nicht gemindert ist, eine Mehrproduktion in der Rohstofffabrikation von 10%, und da die Arbeiter jetzt wie vorher nach der alten Abschätzung ihren „Normalarbeitsschein" erhalten, werden sie in anderen Gütern 10% mehr als früher beanspruchen können. Die Güter, welche gegen die Normalarbeitsscheine eingetauscht werden, gehören als Konsumtionsgüter dem Nationaleinkommen. Wird es unter diesen Umständen möglich sein, den Arbeitern ihren vollen Produktwert als Lohn auszuzahlen?

Rodbertus nimmt an, dass die durch die Steigerung der Produktivität erzeugten Mehrprodukte gar nicht ausgeteilt werden, sondern in den Magazinen der Gesellschaft aufgespeichert bleiben. Dies ist nur möglich unter der Voraussetzung, dass nach Arbeitszeit unter keiner Berücksichtigung der Produkte gelohnt wird, was mit den Annahmen Rodbertus im Widerspruch steht. Ich glaube im Gegenteil, dass statt einer Aufspeicherung ein Mangel in den Magazinen der Gesellschaft eintreten muss, zwar nicht in Beziehung auf Güter höherer Ordnungen, wohl aber auf Unterhaltsmittel, welche das Nationaleinkommen ausmachen. Die durch die Steigerung der Produktivität erzeugten Mehrprodukte üben zunächst keinen Einfluss auf das Nationaleinkommen aus, sondern erst nach einer Zeit, da die Rohprodukte zu Konsumtionsgütern gereift sind, wird die Steigerung eine Vermehrung des Nationaleinkommens verursachen. Wohl aber ist die Steigerung auf andere Weise am Nationaleinkommen bemerkbar. Die Arbeiter erhalten jetzt, da sie mehr Produktwerte einliefern, auch mehr an Normalarbeitsscheinen, welche sie alle in Konsumtionsgüter umtauschen wollen. Dies zu thun ist aber nicht möglich; denn unter der Annahme, dass das Nationaleinkommen gleich ist der Summe der individuellen Produktwerte, wird, wenn das Nationaleinkommen dasselbe bleibt, eine Steigerung der Summe der Produktenwerte mit sich bringen, dass aus dem Nationaleinkommen nicht länger der volle Betrag der Produktenwerte ausbezahlt werden kann.

Der oben behandelte Fall zeigt deutlich, wie der Arbeitslohn im allgemeinen ebenso wie alles andere Einkommen abhängig ist von der Arbeit früherer Perioden, und dass die Produktivität dieser früheren Perioden hauptsächlich die Möglichkeit der Erweiterung des Lohnes bestimmt. Zwar wird wohl in einer sozialen Organisation wie der unsrigen mit anderen an der Verteilung teilnehmenden Personen, als den Arbeitern, der Fall sich nicht so schroff stellen, und eine Erweiterung des Betrages, der an die Arbeiter geht, möglich

[1]) Rodbertus, Das Kapitel, p. 149.

durch einen Eingriff in die Anteile der anderen Personen, was hingegen in einer kommunistischen Organisation unmöglich ist.

Wenn Rodbertus also den Arbeitslohn als Anteil am Produkt betrachtet, ist es ganz richtig, bedeutet aber nur den Rechtstitel, unter welchem die Arbeiter ihre Löhne beziehen, und kann nicht unter allen Umständen das Mass geben, wonach die Löhne bemessen werden müssen. Auch wenn man bestrebt ist, den Arbeitern alles Recht zu gewähren und ihnen ihr ganzes Produkt zu geben, so wird, sobald eine durchgeführte Arbeitsteilung mit längeren Produktionsperioden und mit successiver Reifung der Produkte und mit Tauschgeschäft vorhanden ist, dies eine Unmöglichkeit werden, indem jetzt nicht die Produktivität der augenblicklichen Arbeit, sondern diejenige der früheren Arbeit die Summe bestimmt, die zur Verteilung kommen kann. Nur wenn die Arbeiter das Ende der sich oft auf Jahre belaufenden Produktionsperioden abwarten können, würde eine Möglichkeit hierzu vorhanden sein, welche jedoch daran scheitern muss, dass es unmöglich ist zu bestimmen, inwieweit die ausdauernden Güter höherer Ordnungen an jedem von den fertigen Produkten partizipieren sollen.

Die Bedeutung Rodbertus ist, obwohl er nur eine teilweis gelungene Lösung des Problems gegeben hat, doch kaum hoch genug zu schätzen. Die Quelle des Lohnes ist von ihm richtig angegeben, und konsequent führt er die Rücksichtnahme auf den reellen Lohn durch, in einer Zeit, wo die bedeutendsten Männer der Wissenschaft nur oder wenigstens hauptsächlich Geldlohn erörterten. Sein Fehler liegt darin, dass er die Bestimmungsgründe in der Gegenwart und Zukunft statt in der Vergangenheit suchte. Die Frage richtig zu stellen und dadurch die von Rodbertus gemachten Fehler zu umgehen,

ist erst in neuester Zeit gelungen und hat in dem Aufstellen einer neuen Lohnfondstheorie resultiert.

Diese neue Lohnfondstheorie ist allerdings in vielem von der alten sehr verschieden. Die Schlüsse sowohl für den theoretischen als auch für den praktischen Teil, welche gezogen werden, sind andere als diejenigen, zu welchen die klassische Lohnfondstheorie gekommen ist; gemeinsam ist eigentlich nur der Ausgangspunkt, indem alle beide einen Fonds, aus dem die Löhne fliessen, annehmen.

Wenn es darauf ankommt, die Grösse dieses Fonds zu bestimmen, besteht ein Unterschied zwischen den Repräsentanten dieser neuen Schule, der seinen Grund in der Verschiedenheit der Auffassung der Frage hat. Der eine, E. v. Böhm-Bawerk betrachtet eine ganze Produktionsperiode und stellt seine Theorie in Beziehung hierzu; der andere, F. W. Taussig, dagegen hat die Bedingungen, welche für einen gewissen Augenblick oder für kürzere Perioden gelten, untersucht; gemeinsam für beide ist, dass sie die Quelle und die Begrenzungen des Lohnes nicht in der Zukunft, sondern in der Vergangenheit suchen.

E. v. Böhm-Bawerk hat die Lehre von dem Subsistenzmittelfonds an die Spitze seiner Arbeitslohntheorie gestellt. Dieser, der dazu dient, das Volk während der Zeit zwischen dem Einsatze der originären Produktivkräfte und der Gewinnung genussreifer Früchte zu unterhalten, stellt sich zusammen aus der Gesamtsumme des in der Volkswirtschaft existierenden Vermögensstockes mit Ausnahme von Grund und Boden.[1]) Seinem Inhalt nach besteht er also sowohl aus Produktionsgütern als auch aus Konsumtionsgütern. Aus diesem Subsistenzmittelfonds bezieht jetzt während der Produktionsperiode das ganze Volk seinen Unterhalt. Wenn es

[1]) E. v. Böhm-Bawerk, Kapital und Kapitalzins, B. II, p. 337.

aber darauf ankommt, anzugeben, welchen Anteil die verschiedenen Klassen der Bevölkerung und vor allem die Arbeiter aus diesem Subsistenzmittelfonds erhalten, sind leider die Angaben von Böhm-Bawerk's nicht genügend, um ein deutliches Bild zu erhalten. Die Hauptaufgabe seines Buches ist, darzulegen, dass Zinsen existieren müssen, und daher kommt es, dass der hervorragende und um die Wissenschaft so hochverdiente Verfasser unser Thema nur nebenbei erörtert.

Die Schwierigkeit, den Subsistenzmittelfonds unter die verschiedenen Klassen des Volkes zu verteilen, ist sehr gross, und die ganze Behandlungsweise der Frage bei v. Böhm-Bawerk, die sehr abstrakt und nur wenig mit dem thatsächlichen Leben in Beziehung steht, scheint mir auch nicht geeignet, die Schwierigkeit zu vermindern. Schon sein Begriff von Subsistenzmittelfonds und vor allem die Berechnung der gesellschaftlichen Produktionsperiode sind, um eigentliche Schlüsse für das Leben ziehen zu können, viel zu abstrakt. Der Subsistenzmittelfonds, zusammengesetzt aus dem ganzen Vermögen eines Volkes, ausgenommen Grund und Boden, hat zwar einen sehr reellen Inhalt, aber in der Behandlung von v. Böhm-Bawerk wird weniger Rücksicht auf diesen Inhalt genommen. Er wird als eine Summe betrachtet, die genügend ist, das Volk längere oder kürzere Zeit zu ernähren.[1]) Die Länge der Produktionsperiode, welche als die übliche zu betrachten sei, beruht unter anderem auf der Grösse des Subsistenzfonds und wird von v. Böhm-Bawerk als ein Durchschnitt aufgefasst.[2]) In Wirklichkeit erstreckt sich die Produktionsperiode über eine längere, teilweise sehr

[1]) v. Böhm-Bawerk, Kapital und Kapitalszins, B. II, p. 340 ff. Taussig, Wages and Capital, p. 21.

[2]) Ebenda, p. 342 ff.

lange Zeit. In dem Subsistenzmittelfonds sind auch Güter einbegriffen, die einen Nutzen für längere Zeit leisten, wie z. B. Landstrassen, Kanäle, Gebäude etc. Wie diese mehr dauerhaften Güter zum Subsistenzvorschuss mit ihrem ganzen Inhalt in der kürzeren Produktionsperiode gebraucht werden können, ist schwer zu verstehen. Auch hat ein Nachfolger v. Böhm-Bawerk's, Knut Wicksell [1]), alle „eminent dauerhaften Güter" aus dem Subsistenzmittelfonds ausgeschieden, ebenso wie Grund und Boden.

Man stösst aber, wenn man diese Ausnahme machen will, wieder auf die Schwierigkeit, die „eminent dauerhaften" Güter bestimmen zu müssen; und die Frage, wo die Grenze zwischen diesen und anderen Gütern zu ziehen sei, lässt sich wohl nicht beantworten. Der Subsistenzmittelfonds wird dann seine Festigkeit einbüssen und wird ebenso wenig bestimmt wie der alte Lohnfonds.

v. Böhm-Bawerk hat nicht angegeben, wie die realen Güter, aus denen der Subsistenzmittelfonds zusammengesetzt ist, zu den Konsumenten und unter diesen zu den Arbeitern kommen. Darin und in der unvollkommenen Ausführung unseres Themas liegt vielleicht die Ursache, warum der geniale Verfasser die oben angedeuteten Schwierigkeiten nicht gelöst hat, und, wie Taussig [2]) bemerkt, ist sowohl eine Darstellung als eine Kritik der Theorie sehr schwierig und wird leicht ungerecht. Wir wollen uns darum mit den oben angedeuteten Punkten aus der Lehre v. Böhm-Bawerk's begnügen und zur Darstellung derjenigen von Taussig übergehen.

Ebenso wie v. Böhm-Bawerk sucht Taussig die Quelle des Lohnes in der Vergangenheit, aber statt wie dieser eine

[1]) Über Wert, Kapital und Rente, p. 93 ff., p. 121.

[2] Wages and Capital, p. 317.

längere Periode zu berücksichtigen, legt Taussig das Hauptgewicht in seiner Erörterung auf einen gewissen Augenblick. Als Ausgangspunkt für seine Theorie stellt er den Satz auf, dass die Arbeiter ihre realen Löhne hauptsächlich aus Konsumtionsgütern beziehen, und wenn man von einem Fonds sprechen kann, wird dieser sich zusammensetzen aus den Konsumtionsgütern, die zur Disposition stehen. Die Konsumtionsgüter eines Volkes dienen aber nicht nur den Arbeitern als Unterhaltsmittel, sondern das ganze Volk nimmt daran teil.[1]) Die Frage ist dann, ob es möglich ist, aus dem Gebiet der Konsumtionsgüter als der unmittelbaren Quelle den Teil auszuscheiden, der als Lohn an die Arbeiter geht. Diese Möglichkeit sucht Taussig in der Natur der Konsumtionsgüter.

Die Konsumtionsgüter sind mit einigen geringfügigen Ausnahmen das Resultat einer längeren Produktionsperiode und können, wenn wir einen gewissen Augenblick betrachten, nicht plötzlich in Quantität und Qualität geändert werden. Die Absichten der Unternehmer, zusammen mit der technischen Natur der Produktion, bestimmen, welche Konsumtionsgüter in einem gewissen Augenblick reif werden, und diese Bestimmung muss der Umwegsproduktion wegen längere Zeit vorher getroffen werden. Alle Konsumtionsgüter, die als Fonds zur Befriedigung der Bedürfnisse des Volkes dienen, sind also Resultat einer Vorbestimmung und können in einem Augenblick als in gewissem Masse fest betrachtet werden.[2]) Die Absicht der Unternehmer, die Produktion vorzunehmen, und wie diese zu Anzahl und Qualität der Güter fortgeführt werden soll, hängt von der Möglichkeit ab, einen Absatz für ihre Produkte zu finden. Der Unternehmer, der Güter her-

[1]) Taussig, Wages and Capital, p. 16.
[2]) Ebenda Chapter I.

zustellen beabsichtet, macht sich eine Vorstellung, wie der Markt bei der Reife seiner Produktion aussehen wird, und richtet seine Produktion nach dem wahrscheinlichen Stand des Marktes zu diesem Zeitpunkt ein. Er setzt eine gewisse Nachfrage voraus.

Aus dieser Natur der Konsumtionsgüter als in Qualität und Quantität vorbestimmt sucht Taussig die Möglichkeit, einen Lohnfonds zu bilden. In einer sozialen Organisation, wo ein tiefer Unterschied zwischen den Klassen des Volkes in Reichtum und Sitte besteht, richtet sich die Nachfrage der besonderen Klassen auf verschiedene Güter, ein Unterschied, der sich hauptsächlich auf die Qualität bezieht.[1]) Es giebt natürlich viele Güter, die gemeinsame Bedürfnisse des ganzen Volkes befriedigen; sobald man aber zum feineren Bedürfnis schreitet, macht sich der Unterschied geltend. Das Bedürfnis der sozialen Klasse der Lohnarbeiter wird von anderen Gütern als das Bedürfnis der höheren Klassen befriedigt. Die Unternehmer berücksichtigen in ihrer Produktion diesen Unterschied; es wird für die Lohnklasse eine besondere Nachfrage angenommen, und als Resultat dieser Annahme wird ein Teil der Produktion sich auf die Herstellung der Güter richten, die für die Arbeiter geeignet sind. Wenn also diese Voraussetzungen zutreffen, kann man aus den Konsumtionsgütern bei einem gewissen Augenblick einen Teil ausscheiden, der das Maximum der realen Arbeitslöhne zeigt. Allerdings wird sich dies Maximum nicht als festbestimmt hinstellen, und folglich auch nicht der Lohnfonds. Die Möglichkeit, seine Konsumtion auf Kosten der anderen Klassen zu erweitern, ist immer vorhanden, und wo mehr demokratische Prinzipien herrschen, wo die Konsumtion der verschiedenen Klassen keinen grossen Unterschied aufweist, wird es schwer möglich

[1]) Taussig, Wages and Capital, p. 60, 92 ff.

sein, einen besonderen Lohnfonds auszuscheiden. Auch gilt das Obige natürlich nur für kürzere Zeitabschnitte. Wenn die Nachfrage der Arbeiter sich erweitert, wird sich auch bald die Produktion nach der neuen Nachfrage richten, und folglich auch der Lohnfonds sich ändern.

Der Lohnfonds, welchen Taussig aufgestellt hat, ist sehr verschieden von demjenigen der alten Schule. Im Gegensatz zu diesem muss der Lohnfonds Taussig's nicht mit Notwendigkeit zum Ankauf von Arbeit angewendet werden; es giebt keine Ursachen, die die Unternehmer zwingen, ihren Fonds an die Arbeiter zu verteilen. Was Taussig höchstens erreichen kann, ist eine Obergrenze für die Gesamtlöhne, über welche hinaus sie in einem gewissen Augenblick nur schwerlich steigen können, und nicht einmal diese Obergrenze ist als fest anzusehen.[1]) Die relative Festigkeit der Grenze beruht auf zwei Ursachen: erstens auf der Vorbestimmung der Produktion und zweitens auf einer konstanten und besonderen Bedürfnisbefriedigung der Arbeiterklasse. Beide sind aber keine fest und ohne Ausnahme wirkenden Faktoren. Die Vorbestimmung der Produktion ist durch die Möglichkeit produktverwandte Güter heranzuziehen, beeinflusst; es besteht sehr oft die Möglichkeit, dieselben Güter in der Produktion auf verschiedene Schlussresultate zu richten, ja ohne weiteres erlauben viele Güter eine Brauchbarkeit sowohl als Güter höherer als auch niedrigerer Ordnungen.

Die Bedürfnisse der Arbeiterklasse sind auch nicht so fest und bestimmt, dass es möglich wäre, einen Unterschied zwischen dieser und der höheren sozialen Klasse bestimmt festzusetzen. Je höhere Löhne die Arbeiter beziehen, um so mehr wird ihre Konsumtion der der anderen Klassen ähnlich werden, und um so mehr wird auch der Unterschied zwischen

[1]) Taussig, Wages and Capital, Ch. IV.

den Klassen verwischt. Es besteht auch ausser der eigentlichen Lohnklasse eine Menge Menschen, deren ökonomische Stellung ähnlich derjenigen der Arbeiterklasse ist. Ihre Konsumtion wird sich natürlich auf dieselben Güter richten, wie die der Arbeiterklasse, und dadurch wird die Schwierigkeit, einen besonderen Lohnfonds auszuscheiden, noch mehr erhöht.

Es ist früher angenommen, dass die realen Löhne aus Konsumtionsgütern bestehen. Wenn das auch praktisch genommen im allgemeinen zutrifft, so können doch Ausnahmen vorkommen, wo die Arbeiter ihre Löhne entweder in Geld zurückerhalten, um später davon für Konsumtion Gebrauch zu machen, oder auch die Geldlöhne produktiv zu verwenden. Im ersten Falle ist nur die Konsumtion aufgeschoben, und die Quelle des Lohnes wird erst in der Periode, wo Gebrauch von dem Gelde gemacht wird, zu finden sein; im zweiten aber ist es das Kapital, woraus die Löhne fliessen. Durch diese letzte Möglichkeit werden natürlich auch die Grenzen des Lohnfonds noch mehr erweitert.[1])

Wenn man also von einem Lohnfonds im Sinne Taussig's sprechen will, ist es nur unter sehr elastischen Grenzen, die überhaupt so elastisch sind, dass sehr wenig von Bestimmtheit übrig bleibt. Taussig selber ist sich dessen sehr wohl bewusst und macht darauf ausdrücklich aufmerksam; er sucht auch in seiner vorzüglichen Abhandlung keine anderen Schlüsse als nur sehr relative zu gewinnen. Auf die Ausführung Taussig's von der Möglichkeit, einen Geldlohnfonds zu gewinnen, der, wenn überhaupt möglich, sich in noch elastischeren Grenzen bewegt, ist, obschon hochinteressant, doch hier nicht nötig, näher einzugehen, da sie sich nicht auf die Quelle des Lohnes bezieht.

Die neuesten Versuche, die Quelle des Lohnes zu finden

[1]) Taussig, Wages and Capital, p. 94 ff.

und daraus Schlüsse auf den Lohn im allgemeinen zu ziehen, haben also in einer Lohnfondstheorie geendet, wenn auch diese Theorie statt der alten mit festen Grenzen eine mit sehr elastischen eingesetzt hat.

Es ist aber die Frage, ob eine Theorie mit so wenig positivem Inhalt wie diese für die Nationalökonomie etwas leisten kann. Allerdings, wenn man auf die praktischen Resultate sieht, ist es wenig; vom theoretischen Standpunkt aus aber ist die Theorie nicht ohne Bedeutung. Wenn die Löhne nicht aus den Produkten fliessen, wird auch der intimere Zusammenhang zwischen den Produkten und den Löhnen aufgehoben, nicht so, dass nicht die Produktivität der Arbeit bei Bemessung des Lohnes für die einzelnen Unternehmer ihre grosse Rolle spielte, sondern so, dass die Grenzen des Lohnes im allgemeinen nicht in den Produkten, in etwas Kommendem, sondern in vorgethaner Arbeit, in etwas Gewesenem, zu suchen sind. Eine Erhöhung der Produktivität der Arbeit zieht nicht mit gebieterischer Notwendigkeit die Möglichkeit einer augenblicklichen entsprechenden Erhöhung der realen Löhne nach sich. Die grosse Frage der klassischen Nationalökonomie, ob eine allgemeine Lohnsteigerung möglich sei, oder ob es möglich ist, die Löhne einer Gruppe von Arbeitern ohne entsprechende Erniedrigung der Löhne anderer Gruppen zu erreichen, erhält auch durch die neuere Theorie ihre Beantwortung. Zwar sind die Gegner der klassischen Lohnfondstheorie auch nicht ohne Antwort auf diese Frage; ja es ist wohl besonders der Gegensatz zwischen den im praktischen Leben errungenen Lohnerhöhungen und der Verneinung der Theoretiker, der anfangs die Angriffe auf die Theorie veranlasst hat. Dadurch aber, dass wenigstens die späteren Verfasser die Quelle des Lohnes und folglich auch die Grenzen desselben in die Zukunft gelegt haben, ist ihre Bejahung der Frage auf falsche Motive gebaut. Die neuere Theorie, welche die Quelle des Lohnes und die Grenzen desselben in der Vergangenheit sucht, ist zu derselben bejahenden Antwort gekommen, aber aus anderen Motiven und Gründen. Praktisch genommen wird das Resultat dasselbe sein, theoretisch aber ist der Unterschied gross und bedeutend.

Ein bedeutender Vorzug der neueren Theorie ist, dass sie so ausdrücklich den realen Inhalt des Lohnes hervorhebt. Zwar kommt es vor, dass die Verfasser und unter diesen besonders Rodbertus auch über realen Lohn sprechen; im allgemeinen wird dies aber recht bald vergessen, und der Geldlohn ist der einzige, der im Auge behalten wird. Es ist aber klar, dass einzig der reale Lohn in Bezug auf die Quelle und die mit diesem in Zusammenhang stehenden Bestimmungsgründe des Lohnes etwas leisten kann. Der Geldlohn, obschon von ausserordentlich hoher Bedeutung in der Maschinerie der Verteilung, ist nicht Endzweck, sondern nur Mittel.

Die Kenntnis von der Quelle des Lohnes ist also wenig tragfähig, da es gilt einige Schlüsse auf die Bestimmungsgründe des Lohnes im allgemeinen zu ziehen. Der von der klassischen Nationalökonomie zuerst eingeschlagene Weg zeigt sich, wenn für unser Thema durchaus nicht unwichtig, so doch in seinen Resultaten nur von geringem Belang. Und in der That ist es wohl auch schwerlich möglich, andere als sehr vage Bestimmungsgründe des Lohnes im allgemeinen zu finden. Die ganze Arbeiterklasse als eine Einheit betrachten heisst schon mit einem sehr unbestimmten Begriff operieren, und wie es durch die Dogmengeschichte gezeigt ist, häufen sich die Schwierigkeiten und die Unbestimmbarkeit mit jeder Stufe. Ein Durchschnittslohn ist selber eine Abstraktion, die

nur zufälliger Weise im praktischen Leben existiert, und der Versuch, einen solchen zu finden, wird im besten Falle eine auf Abstraktion aufgebaute Deduktion. Dass wir trotzdem dies Thema eingehender behandelt haben, kommt von der ausserordentlich hohen Bedeutung, die eben diese Richtung in der Nationalökonomie gehabt hat, und vor allem von der Überzeugung, dass für eine richtige Erwägung der Lohnfrage der Ausgangspunkt erst festgestellt werden muss.

IV.

Indem wir jetzt zur Betrachtung einiger Bestimmungsgründe des Lohnes übergehen, wie sie sich bei Bemessung des Lohnes in besonderen Fällen für einzelne Arbeiter oder Gruppen von Arbeitern herausstellen, wird auch der Ausgangspunkt sich ändern.

Im vorigen Abschnitt war die Quelle des Lohnes, sein realer Inhalt und die Möglichkeit, aus diesem etwas über die Bestimmung des Lohnes für die Arbeiterklasse als ganze zu schliessen, Gegenstand der Untersuchung; jetzt gilt es sowohl die Gründe zu untersuchen, welche auf der Seite des Arbeitgebers wirksam sind, ihn zu bewegen, einen gewissen Preis für die Arbeit zu bieten, als die Gründe, welche die Arbeiter zur Annahme eines gewissen Preises bestimmen. Im vorigen Fall war der Gesichtspunkt die Volkswirtschaft; hier ist er die Privatwirtschaft. Auch können wir hier im allgemeinen den realen Inhalt des Lohnes ausser Acht lassen und uns mit Geldlohn beschäftigen, natürlich doch immer darauf bedacht, dass der Geldlohn nur Mittel, nicht Endzweck ist, und dass schliesslich der reale Lohn doch den Ausschlag giebt.

Mit dem Lohn im allgemeinen, oder wie er für die ganze Klasse der Arbeiter bestimmt wird, stehen diese besonders bestimmten Löhne dadurch in Zusammenhang, dass die Summe aller besonderen Löhne zusammengenommen, nicht das Mass, das für die Arbeiterklasse als ganze gegeben

ist, überschreiten kann. Zwar ist, wie früher gezeigt, die Aussicht nicht vorhanden, dass die Löhne die äussersten Grenzen, die wir für Lohn im allgemeinen gefunden haben, erreichen können, um so mehr, da diese Grenzen elastisch und ausdehnbar sind; trotzdem wird sich aber die Nähe dieser Grenze durch eine Minderung des realen Inhalts des Lohnes im Verhältnis zum Geldlohn kundgeben, so dass der reale Lohn nicht in derselben Proportion wie der Geldlohn steigt. Für die Bestimmungsgründe des Lohnes im besonderen kann dies von Bedeutung sein, insofern der reale Lohn Einfluss ausübt auf verschiedene hauptsächlich auf Seite der Arbeiter befindliche Bestimmungsgründe des Lohnes.

Die Bestimmungsgründe des Lohnes, die hier zu untersuchen sind, lassen sich in zwei Hauptabteilungen scheiden, deren Unterschied auf den verschiedenen Motiven der Arbeitgeber, Arbeit zu verlangen, basiert. In einem Falle sucht der Arbeitgeber Arbeitskräfte, um diese in eigenem Gebrauch zu verwenden; in dem anderen beabsichtigt er mit der Arbeitskraft Güter zum Verkauf herzustellen. Dieser Unterschied in der Absicht der Arbeitgeber drückt sein Gepräge auch auf die Bestimmungsgründe des Lohnes, und am zweckmässigsten ist es, die Fälle getrennt zu behandeln. Zwar kann es vorkommen, und ohne Frage kommt es oft vor, dass die Absichten der Arbeitgeber sich kreuzen und der Arbeitgeber Arbeiter sucht, die ihre Verwendung sowohl für eigenen Gebrauch als auch zur eigentlichen Produktion finden. In diesem Falle werden die Bestimmungsgründe sich aus beiden Abteilungen zusammensetzen.

A.

Die Verwendung der Arbeit in eigenem Gebrauch bietet natürlich ebenso viele Möglichkeiten, als es menschliche Bedürfnisse giebt; doch wird die Anzahl der Verwendungen, praktisch genommen, verhältnismässig beschränkt. Die Teilung der Arbeit, das Tauschgeschäft, und der dadurch ermöglichte Grossbetrieb bringt mit sich, dass es sehr unwirtschaftlich wäre, die meisten Güter selber herzustellen oder besonders für sich selbst herstellen zu lassen, statt sie auf dem Warenmarkt von dem Unternehmer zu kaufen, der seine Thätigkeit in der Herstellung der gewünschten Produkte hat. Dadurch kommt es, dass Arbeitskräfte für eigenen Gebrauch hauptsächlich gesucht werden, um in unmittelbare Beziehung zu einem Bedürfnis gesetzt zu werden, oder auch, um da Verwendung zu finden, wo durch die Eigentümlichkeit der Güter eine Produktion nicht gut ausserhalb des Haushaltes des Arbeitgebers stattfinden kann. Der Hauptgegenstand dieses Marktes sind also die persönlichen Dienstleistungen.

Unter den persönlichen Dienstleistungen haben wir nur die zu berücksichtigen, welche den Charakter von gemeiner materieller Arbeit aufweisen. Dies ist besonders der Fall mit der Klasse, welche als Gesinde i. e. S. bezeichnet wird Obschon sie nicht das ganze Gebiet ausfüllen, werden wir sie doch als Typus nehmen und die Bestimmungsgründe des Lohnes hauptsächlich bei ihnen erörtern.

In keinem anderen Falle des Lohnes sind die nicht-ökonomischen Bestimmungsgründe so zahlreich und schwerwiegend wie hier. Durch die nahe und familiäre Berührung des Arbeitgebers mit seinem Arbeiter, die durch die Natur der Arbeit bedingt ist, werden oft die ökonomischen Motive in den Hintergrund geschoben und durch andere Motive, wie Sitte, Wohlwollen u. a. m. verdrängt.[1]) Es ist klar, dass diese nicht ökonomischen Motive sich nicht näher untersuchen lassen; höchstens kann man sich einen allgemeinen Begriff davon machen. Sie sind ihrer Natur nach allzu subjektiv und schwankend, um eine feste Basis für allgemeine Schlüsse abgeben zu können. Ich werde mich darum mit einem Hinweis auf das Vorhandensein dieser nicht ökonomischen Motive begnügen und die Bestimmungsgründe des Lohnes als von nur ökonomischen Motiven geleitet untersuchen.

Die Bedürfnisse, deren Befriedigung durch Anstellung von Arbeitern beabsichtigt wird, können seltener unmittelbar in Beziehung zur Arbeit gesetzt werden, sondern verlangen im allgemeinen ein Gut als unmittelbares Mittel der Bedürfnisbefriedigung.

Eine Produktion findet statt, indem die von dem Hausgesinde ausgeführte Arbeit in Verbindung mit materiellen Gütern gesetzt wird, die dadurch entweder den Charakter von Konsumtionsgütern ganz oder wenigstens in erhöhter Qualität erhalten.[2]) Der Wert dieser Arbeit wird wie der aller Produktionsfaktoren hergeleitet von dem Werte des Schlussproduktes, und dieser letzte Wert wird verteilt auf die mitwirkenden Faktoren. Streng genommen mussten wir also hier die Gründe für eine solche Aufteilung angeben,

[1]) Schönberg, Handbuch, 4. Aufl., B. II, p. 468.
[2]) v. Hermann, p. 461.

um den Wert der Arbeit für den Arbeitgeber genau angeben zu können. Wir wollen jedoch davon hier vorläufig absehen, da teils nicht mit Notwendigkeit eine Produktion stattfinden muss, teils und hauptsächlichst weil dieser Wert der Arbeit, wie wir später sehen werden, im allgemeinen durch einen Substitutionswert ersetzt wird, und hier annehmen, dass das ganze Resultat der Bedürfnisbefriedigung der Arbeit zuzuschreiben ist.

Als Ausgangspunkt für den Arbeitgeber bei Bemessung des Wertes der Arbeit ergiebt sich ganz natürlich, da der eigene Gebrauch berücksichtigt wird, die subjektive Wertschätzung. Wir haben hier also einen Fall des subjektiven Gebrauchswertes zu behandeln.

Die Grösse des subjektiven Gebrauchswertes eines Gutes wird, wie bekannt, durch seinen Grenznutzen bemessen, der wiederum ein Resultat von der Menge der zur Verfügung stehenden Güter dieser Art und der Wichtigkeit des davon abhängigen Bedürfnisses ist.

Die Wichtigkeit des Bedürfnisses nach Dienstleistungen ist, wie die aller anderen Bedürfnisse, von verschiedener Grösse. Unter ihnen befinden sich ohne Zweifel solche von sehr hoher Intensität, wie auch solche von geringerer. Nach dieser Wichtigkeit sind die Bedürfnisse zusammen mit allen anderen in die Bedürfnisskala eingereiht und die Wirtschaftlichkeit gebietet im allgemeinen sie eben nach dieser Skala zu befriedigen.[1]) Wenn es gilt, den Wert eines Gutes, hier einer Dienstleistung, zu bestimmen, ist aber nicht die durchschnittliche Wichtigkeit des Bedürfnisses massgebend, sondern die Wichtigkeit des Bedürfnisses, dessen Befriedigung von der letzten zur Verfügung stehenden konkreten Dienstleistung

[1]) v. Böhm-Bawerk, Grundzüge der Theorie des wirthschaftlichen Güterwerthes, p. 25 ff.

abhängig ist; und dadurch kommt die Menge der zur Verfügung stehenden Dienstleistungen in Betracht. Je mehr Dienstleistungen zu Gebote stehen, um so minder wichtige Bedürfnisse können dadurch befriedigt werden, und um so weniger Wert wird auch jede Dienstleistung haben. Wie früher bemerkt, können wir unsere Bedürfnisse nach der Wichtigkeit in eine Skala einreihen, und das wirtschaftliche Bestreben geht darauf aus, alle bis zu gleichem Wichtigkeitsgrad zu befriedigen, oder so, dass der Grenznutzen aller sich gleichstellt.

Eine Möglichkeit dazu bietet das Tauschgeschäft und die Geldwirtschaft, indem ich meine Geldmittel so zum Ankauf verteile, dass ich nicht eine minder wichtige Sache kaufe, bevor ich nicht die wichtigere mir angeschafft habe. Inwieweit ich meine Bedürfnisse befriedigen kann, ist also abhängig von dem allgemeinen Niveau meiner Bedürfnisskala und den zur Verfügung stehenden Mitteln. Eine andere notwendige Bedingung hierfür ist aber, dass die Güter, welche meine Bedürfnisse befriedigen können, sich in Teilquantitäten aufteilen lassen, um in ein genaues Verhältnis zu meinen Bedürfnissen gestellt werden zu können.

Die persönlichen Dienstleistungen und besonders die hier in Frage kommenden, die Leistungen des Hausgesindes, erlauben aber keine solche Aufteilung. Auf dem Markt wird nicht die einzelne Dienstleistung je für sich angeboten, sondern ein durch Zeit, und im allgemeinen durch eine längere Zeit, bestimmtes Mass von Leistungen. Die Diener werden für eine durch Sitte und Gesetz bestimmte Zeit angestellt und haben in dieser Zeit ihren Dienstherren ihre Kräfte zur Verfügung zu stellen; eine genau kontrahierte Menge von einzelnen Leistungen kommt nicht vor. Allerdings machen einzelne Fälle eine Ausnahme. So sehen wir ja z. B. in den

Dienstmännern, Aufwärterinnen, Wäscherinnen Leute, die ihre Beschäftigung eben darin finden, einzelne Dienstleistungen zu verkaufen; sie sind jedoch verhältnismässig wenig bedeutend gegen die Menge des eigentlichen Hausgesindes. Bei Bemessung des Wertes der Arbeit hat der Arbeitgeber also die Schwierigkeit zu überwinden, die darin liegt, dass er die Dienstleistungen nicht einzeln abzuschätzen hat, sondern dass er eine Menge derselben zu einer Einheit nehmen muss. Dadurch wird auch bewirkt, dass das allgemeine Niveau der Bedürfnisbefriedigungen nicht immer massgebend wird für die Grenzen, bis zu welchen er sein Bedürfnis nach Dienstleistungen befriedigen darf.

Trotzdem also der Arbeitgeber nicht jede einzelne Dienstleistung für sich besonders erwerben kann, wird er doch bei Anstellung eines Dienstboten die einzelnen Leistungen besonders in Betracht ziehen und danach seine Wertabschätzung richten. Die Dienstleistungen sind zwar nicht einzeln für sich weder angegeben noch verkauft, sondern nur nach Zeit bemessen, trotzdem wird wohl die Menge der einzelnen Dienstleistungen sich ziemlich genau berechnen lassen. Der Arbeitgeber hat sich einen allgemeinen Begriff gemacht, was von den verschiedenen Personen zu verlangen ist, und dieser Begriff wird auch nach der Individualität und Leistungsfähigkeit der einzelnen Arbeiter bestimmt. Wie weit er in jedem Falle mit einem Arbeiter seinen Bedarf an Dienstleistungen befriedigen kann, wird sich also in jedem Fall ergeben. Nach der Wichtigkeit des letzten noch zur Befriedigung kommenden Bedürfnisses wird er also bei jedem Falle den Wert der Dienstleistungen bemessen.

Es kann nun aber vorkommen, dass der Wert der einzelnen Dienstleistung, der, wie bekannt, nach dem Grenznutzen bemessen wird, sich gleich Null stellt. Dies ist der

Fall, wo die Dienstleistungen alle möglichen Bedürfnisse befriedigen und noch dazu ein Überschuss vorhanden ist. Jede einzelne Dienstleistung hat dann an und für sich keinen Wert. Für den Arbeitgeber ist in seiner Wirtschaft diese Wertabschätzung massgebend, bei der Frage der Abschätzung des Wertes bei Anstellung des Dienstboten aber nicht. Hier wird die Summe der Dienstleistungen zusammengenommen den Ausschlag geben. Nehmen wir z. B. an, dass durch einen Dienstboten fünf Leistungen vollbracht werden, die je einen Wert von z. B. 4, 3, 2, 1, 0 haben, indem sie Bedürfnisse von verschiedener Wichtigkeit, welche durch die Zahlen zum Ausdruck gebracht ist, befriedigen. Jede Dienstleistung ist dann für sich von gar keinem Wert. Wenn es aber gilt, den Dienstboten anzustellen, und man fragt sich, welchen Wert die Leistungen haben, oder welche Einbusse in der Bedürfnisbefriedigung das Ausfallen der Leistungen bedeutet, wird sich die Zahl $4 + 3 + 2 + 1$ ergeben. Nach dieser letzten Wertabschätzung wird der Arbeitgeber bei Bemessung des Wertes der Dienstleistung gehen.

Wie früher bemerkt, giebt es ohne Zweifel Bedürfnisse von sehr hoher Wichtigkeit, welche von den Dienstleistungen befriedigt werden. Wenn es sich also um die Anstellung eines Dienstboten handelt, der eben die ersten Bedürfnisse befriedigen soll, ist auch der subjektive Gebrauchswert seiner Arbeit hoch. Wenn mehrere Dienstboten angestellt werden, vermindert sich sehr natürlich auch der Wert. Im allgemeinen dürfte wohl die Bedürfnisskala einige Bedürfnisse von sehr hoher Wichtigkeit aufweisen, an welche sich danach eine Mehrzahl weniger wichtiger reiht. Natürlich ist es hier, wie immer, wenn subjektive Anschauungen zum Ausdruck kommen, unmöglich, bestimmte Angaben zu machen. Doch wenn man

von einem Durchschnitt sprechen kann, dürfte es wohl das Resultat wie das obige werden.

Die so zusammengezählte Summe aus den subjektiven Gebrauchswerten der Dienstleistung ist also der Wert der Arbeit für den Arbeitgeber; dies drückt aber oft nur die Obergrenze aus. Wie bekannt, wird der Wert eines Gutes oft nicht durch den Nutzen, den er selber im Stande ist zu stiften, bemessen, sondern durch den Wert eines anderen Gutes, welcher zum Ersatz herangezogen wird [1]). Dieser „Substitutionswert" wird dann massgebend für den Wert.

Für Dienstleistungen eines Dienstboten besteht eben die Möglichkeit einen Ersatz zu finden in der eigenen Arbeitskraft des Arbeitgebers, und der Wert dieser wird dann den Wert der Arbeit abgeben. Der Wert der eigenen Arbeitskraft kann entweder nach der Arbeitsplage oder auch nach der schon gemachten Verwendung derselben bemessen werden. Wir wollen erst den Fall untersuchen, dass die Arbeitsplage das Mass des Wertes abgiebt.

v. Böhm-Bawerk giebt in seinen „Grundzügen der Theorie des wirtschaftlichen Güterwertes" [2]) zwei Voraussetzungen an, worauf die Möglichkeit einen Wert durch Arbeitsplage bemessen zu können beruht: 1) dass „überhaupt Gelegenheit vorhanden sei, lediglich um den Preis eines zusetzlichen Leides das Ersatzgut zu erkaufen, und es muss 2) dieses Leid kleiner sein als der positive Grenznutzen des Gutes."

Was die erste von diesen Voraussetzungen betrifft, so beruht sie wiederum in unserem Falle erstens auf der Fähigkeit, die Dienstleistungen selber verrichten zu können, und weiter darauf, dass mir Arbeitskraft übrig bleibt auf die

[1]) v. Böhm-Bawerk, Grundzüge, p. 37 ff.
[2]) p. 42.

Dienstleistung zu verwenden. Obschon unter dem Haus gesinde oft sehr hoch qualifizierte Arbeiter vorkommen, die sowohl natürliche Anlage als auch eine kostspielige Ausbildung voraussetzen, so ist doch die Qualifikation der Dienstboten durchschnittlich nicht besonders hoch. Die Dienstboten, welche hauptsächlich dem weiblichen Geschlecht angehören, besitzen im allgemeinen nicht grössere Ausbildung, als sich binnen sehr kurzer Zeit erwerben lässt.

Es ist auch nicht nötig, um einen Substitutionswert zu konstituieren, dass das Ersatzgut genau dieselben Qualifikationen hat wie das Gut, das ersetzt wird. So z. B. können die Surrogate, obschon sie in Qualität oft zurückstehen und folglich nicht so vollständig die Bedürfnisse befriedigen wie das zu ersetzende Gut, doch mit Erfolg zum Ersatz herangezogen werden. Dasselbe liegt vor, wo man bei Dienstleistungen statt der besser ausgebildeten und geschulten Kräfte eines Dienstboten, die wenig geübte eigene Arbeitskraft einsetzt. Es dürfte darum wohl im allgemeinen in der Qualifikation der Dienstboten keine besondere Schwierigkeit liegen, dieselbe durch eigene Arbeitskraft zu ersetzen.

Eine notwendige Bedingung liegt weiter darin, dass genügende Arbeitskraft für den Ersatz vorrätig ist, und noch mehr müssen hier, wo die Arbeitsplage oder die mit der Arbeit verbundenen Unannehmlichkeiten massgebend sind, die Arbeitskräfte in Überfluss vorhanden sein, so dass sie keine Verwertung in produktiven Leistungen finden.[1]) Auch diese Bedingung wird oft vorhanden sein. Die Einheit der Wirtschaft ist der Regel nach die Familie, wie sie sich aus den Mitgliedern zusammensetzt. Unter den weiblichen Mitgliedern der Familie, ob sich nun diese aus der Hausfrau

[1]) F. v. Wieser, über den Ursprung und die Hauptgesetze des wirthschaftlichen Werthes, p. 106 ff. Derselbe, der natürliche Werth, p. 187 ff.

oder den Töchtern herstellt, giebt es oft solche, welche keine Verwendung ihrer Kräfte ausserhalb der eigenen Wirtschaft haben, mögen sie keine Gelegenheit dazu finden oder aus sozialen Vorurteilen oder aus einem anderen Grunde keine Gelegenheit suchen wollen. Diese Kräfte werden dann herangezogen, um in persönlicher Dienstleistung verwertet zu werden, und bilden dadurch den nach der Arbeitsplage geschätzten Ersatz des Dienstboten.

Es ist aber nicht nötig, dass die Arbeitskräfte ganz und gar zu freier Verfügung stehen; es genügt, wenn sie in genügender Menge vorhanden sind, um in den Mussestunden die Dienstleistungen zu verrichten, und folglich nur ein relativer Überschuss vorhanden ist.[1])

Die zweite von v. Böhm-Bawerk verlangte Bedingung, dass „das Leid kleiner sei als der positive Grenznutzen des Gutes", glaube ich wird auch hier erfüllt. Wie früher bemerkt, sind die Bedürfnisse nach Dienstleistungen in ihrer Wichtigkeit verschieden und lassen sich nach dieser in eine Skala einreihen. Dadurch dass hier, im Gegensatz zum Ankauf der Dienstleistungen eines Dienstboten, es nicht darauf ankommt, eine Summe von Dienstleistungen zu schätzen, sondern jede einzelne Dienstleistung für sich, liegt auch die Möglichkeit vor, die einzelnen Dienstleistungen in genaue Beziehung zur Arbeitsplage zu setzen.

Der zweite Fall, wo der Wert der Dienstleistungen durch einen Substitutionswert ersetzt werden kann, liegt da vor, wo die eigene Arbeitskraft schon eine produktive Verwendung gefunden hat oder finden kann; der Ertrag aus dieser Verwendung kann unter gewissen Umständen einen Substitutionswert abgeben. Nehmen wir an, dass z. B. in einer Familie ein weibliches Mitglied durch Nähen jährlich 200 Mark

[1]) F. v. Wieser, der natürliche Werth, p. 191 not.

verdienen kann. Die Bedürfnisse nach Dienstleistungen, welche durch einen Dienstboten befriedigt werden können, sind von solcher Wichtigkeit, dass wenn es notwendig wird, man bereit ist, eine Summe von 300 Mark zu bezahlen. Wenn es jetzt gilt, einen Dienstboten anzustellen, wäre es sehr unwirtschaftlich 300 Mark, die der subjektiven Abschätzung gleich wären, zu zahlen und eigene Arbeitskraft anderswo zu beschäftigen mit einem Ertrag von nur 200 Mark. Mehr als 200 Mark wäre man unter diesen Umständen nicht geneigt zu zahlen; wenn der Lohn höher steht, würde die eigene Arbeitskraft aus der fremden Verwendung gezogen und in eigenem Gebrauch verwendet. Ist der Lohn niedriger als 200 Mark, so wäre es auch unwirtschaftlich den Dienstboten nicht anzustellen, indem man dann die eigene wertvollere Arbeitskraft mit geringerem Erfolg, als möglich ist, verwendet.

Dass die eigene Arbeitskraft schon Verwendung gefunden hat, ist nicht notwendig; es genügt, wenn die Möglichkeit der Verwendung vorliegt. Die Bedingungen, unter welchen hier ein Substitutionswert existieren kann, sind hauptsächlich dieselben wie in dem früher erwähnten Falle. Es müssen also Arbeitskräfte verfügbar sein, die möglicherweise herangezogen werden können, und der Verlust, der für die Wirtschaft durch das Heranziehen entstehen kann, muss geringer sein, als die Ausgaben für den Lohn.

Statt des subjektiven Gebrauchswertes der Arbeit für den Arbeitgeber wird also unter Umständen ein Substitutionswert massgebend sein. Es fragt sich, ob dies Verhältnis für den Arbeitslohn von Bedeutung werden kann. Dass es so sein muss, ist klar; denn eins von den Momenten, die den Preis regulieren, nämlich die subjektive Wertschätzung des Gutes durch den Käufer, wird ja im höchsten Grade davon

influiert; es handelt sich nur darum, ob diese Substitutionswerte nicht einzelne Erscheinungen auf dem Markte sind, die praktisch von wenig Belang sind. Ich glaube, dass die Wertabschätzung der Arbeit bei persönlichen Dienstleistungen zum allergrössten Teil nach diesem Substitutionswert gemacht werden, und dazu gerade von den Personen, welche als Grenzpaare den Preis festsetzen. Die am wenigsten tauschfähigen Käufer auf dem Markt für persönliche Dienstleistungen setzen sich zusammen aus Leuten, wie niedrige Beamte, Handwerker etc., bei deren weiblichen Familienmitgliedern die Bedingungen eines Substitutionswertes vollständig vorhanden sind.

Als anderer Bestimmungsgrund des Lohnes, der für den thatsächlich bezahlten Preis von Belang ist, ist die subjektive Abschätzung des Tauschmittels durch den Käufer anzugeben. Da, wo dies aus Geld besteht, wird der allgemeine Vermögensstand der betreffenden Personen im Verhältnis zum Bedürfnisstande massgebend sein.[1])

Im allgemeinen ist wohl die subjektive Aufschätzung des Geldes bei dem Arbeitgeber niedriger als bei dem Arbeiter, da die Arbeitgeber eben grössere Summen zur Verfügung haben, und folglich jede einzelne Geldquantität ein minder wichtiges Bedürfnis zu befriedigen hat, als es bei den Arbeitern der Fall ist. Ein Unterschied zwischen Arbeiter und Arbeitgeber in ihrer subjektiven Wertabschätzung des Tauschmittels ist also Regel. Aber ausser diesem in der Verschiedenheit der Bedürfnisbefriedigung liegenden Unterschied besteht oft noch ein anderer, der seinen Grund in der sittengemässen Lohnform hat.

Der Lohn für persönliche Dienstleistung besteht regelmässig sowohl aus Geld als auch aus Naturalien; und dies Verhältnis hat seinen Grund sowohl in allgemeiner Sitte, als

[1]) v. Böhm-Bawerk, Grundzüge, p. 520.

es auch durch die Bedingungen, unter welchen die Dienstleistungen abgegeben werden, beinahe zu einer Notwendigkeit wird. Die Werte dieser Naturalienleistungen an die Dienstboten werden wohl im allgemeinen nach ihrem Einkaufspreise von den Arbeitgebern geschätzt, da wo sie, z. B. auf dem Lande, von den Arbeitgebern selbst produziert werden, werden sie regelmässig nach dem Verkaufspreis angeschlagen. Es ist aber zu bemerken, dass der Teil des Lohnes, der aus Naturalien besteht, von den Arbeitgebern und von den Arbeitern sehr oft verschieden abgeschätzt wird. Das Hausgesinde schätzt oft die Lebensmittel von besserer Qualität, welche sie erhalten, nicht so hoch, wie sie nach dem Einkaufspreise zu veranschlagen sind, indem es seine Bedürfnisse mit weniger kostbaren Gütern zu befriedigen gewöhnt ist und die besseren nicht zu würdigen versteht. Hier wird dann die Lohnsumme von dem Arbeitgeber höher als von dem Arbeiter abgeschätzt.

Das Gegenteil kann auch vorkommen, indem der Arbeitgeber die Naturalien nicht so hoch schätzt wie der Arbeiter. Wenn nicht alles so genau gerechnet wird, sondern die Ausgaben für die Familie mit Dienstboten mehr in Bausch und Bogen hingegeben werden, kann es leicht vorkommen, dass die Löhne in Naturalien sehr unterschätzt werden. Der Lohn wird dann von dem Arbeitgeber niedriger geschätzt als von dem Arbeiter. Dieser Fall dürfte wohl besonders da vorkommen, wo, wie z. B. auf dem Lande, der Hauptteil der in Lohn gegebenen Naturalien in der Wirtschaft selbst produziert wird.

Von grosser Bedeutung bei der Bestimmung des Lohnes ist sowohl die Anzahl der begehrten Dienstleistungen als auch die Anzahl der unter einander konkurrierenden Arbeitgeber. Die Anzahl der begehrten Dienstleistungen wird, da, wie

früher gezeigt, die Dienstleistungen im allgemeinen nicht einzeln verkauft werden, sondern eine durch Zeit bestimmte Menge derselben, von diesem Verhältnis beeinflusst, indem hierdurch die Möglichkeit besteht, dass mehr Dienstleistungen nachgefragt wird, als es unter Verkauf von einzelnen Leistungen der Fall wäre. Übrigens ist hier auch die allgemeine Anschauung der Bevölkerung von grosser Bedeutung. Die Anzahl der begehrten Dienstleistungen steigert sich unter solchen Umständen, wie z. B. in früheren Zeiten der Luxus seinen hauptsächlichsten Ausdruck in einer grossen Dienerschar fand, und wo das Ansehen des Dienstherrn nach der Menge seiner Dienstboten bemessen war.

Die Anzahl der unter einander konkurrierenden Arbeitgeber ist von der allgemeinen ökonomischen Stellung der oberen und mittleren Schichten der Bevölkerung abhängig und von dem Verteilungsverhältnis des Vermögens des Landes. Je allgemeiner der Wohlstand ausgebreitet ist, je grösser wird auch die Anzahl der Arbeitgeber werden.

Auch hier spielt die allgemeine Anschauung der Bevölkerung eine Rolle. Ohne Zweifel wird die Anzahl der Arbeitgeber in nicht unbedeutendem Mass vergrössert durch Leute, die, wenn sie nur Rücksicht auf ihre ökonomischen Verhältnisse nähmen, keine Dienstboten anstellen würden, durch Rücksicht auf ihre soziale Stellung aber und durch Vorurteile dazu gezwungen werden.

In Betreff der Momente, welche Bestimmungsgründe auf Seiten der Arbeiter abgeben, ist erst die Frage nach dem Wert der Dienstleistungen für den Arbeiter zu untersuchen. Im Gegensatze zum Wert der Arbeit für den Arbeitgeber, wo es sich um einen Fall des subjektiven Gebrauchswertes handelte, wird hier der Wert der Arbeit ein Tauschwert. Die Arbeiter schätzen ihre Arbeit nach der Möglichkeit, die-

selbe zu verkaufen, und der subjektive Gebrauchswert tritt so in den Hintergrund, dass er so gut wie gar nicht zu beachten ist.

Wo er berücksichtigt wird, wird er wohl nach der Arbeitsplage bemessen.

Obschon aber der subjektive Gebrauchswert der Dienstleistungen für die Arbeiter zu klein ist, um berücksichtigt werden zu müssen, erhält doch die Arbeit für den Arbeiter einen Wert durch die Möglichkeit, die Arbeitskraft entweder in eigener oder durch Verkauf in fremder Produktion zu verwenden.

Die Verwendung der Arbeitskraft in eigener Produktion ist, obschon nicht ausgeschlossen, doch von geringer Bedeutung. Je mehr der Grossbetrieb sich auf Kosten der Hausindustrie erweitert, um so geringer wird auch die Gelegenheit, die Arbeitskräfte selber produktiv zu verwenden, und um so weniger Bedeutung erhält diese Wertschätzung der eigenen Arbeitskraft.

Von viel grösserer Bedeutung ist die andere Möglichkeit, nämlich die Arbeitskräfte durch Verkauf in fremder Produktion zu verwenden. Durch den entwickelten Maschinenbetrieb entsteht eine grosse Nachfrage nach weiblicher Arbeitskraft, die hauptsächlich von den Schichten der Bevölkerung befriedigt wird, welche sonst die Verwendung ihrer Kräfte in persönlichen Dienstleistungen gesucht hätten. Der Ertrag, welcher durch diese andere Verwendung der Arbeitskräfte zu erreichen möglich ist, bildet für die Arbeiter eine Untergrenze des Lohnes, unter welche herab sie nicht geneigt sind ihre Arbeitskräfte zu verkaufen. Es wird hier als Untergrenze des Lohnes ein schon vorhandener Lohn angenommen, und folglich in gewissem Masse der Lohn durch Lohn bestimmt. Durch Annahme dieses Lohnes als Untergrenze

werden die Bestimmungsgründe, welche auf diesen Einfluss ausüben, auch mittelbar ihren Einfluss auf den Lohn bei persönlichen Dienstleistungen ausüben, und folglich die Bestimmungsgründe auf das Gebiet der produktiven Verwendung hingeschoben. Der Lohn, der als Untergrenze fungiert, ist der Lohn, welcher den unqualifizierten Arbeitern geboten wird. Dass ich hier diesen Lohn als Untergrenze betrachte, hat seinen Grund darin, dass der Lohn bei persönlichen Dienstleistungen regelmässig etwas über dem Lohn bei unqualifizierter Arbeit in produktiver Verwendung steht, auch da, wo die Arbeit bei persönlichen Dienstleistungen unqualifiziert ist. Der Grund hierzu liegt in der mit den persönlichen Dienstleistungen verbundenen Unfreiheit, die von den Arbeitern oft sehr unangenehm empfunden wird und bewirkt, dass sie lieber einen etwas kleineren Lohn, aber mit dem Recht, ihre Freiheit zu geniessen, nehmen als einen grösseren ohne die Freiheit.

Die Anzahl der Arbeiter, die ihre Arbeitskraft für persönliche Dienstleistung anbieten, ist abhängig sowohl von dem allgemeinen Stand der Arbeiterbevölkerung als auch von der Gelegenheit, die Arbeitskräfte in der Produktion zu verwenden. Die Arbeiter, welche als Hausgesinde Anwendung finden, sind zum allergrössten Teil dem weiblichen Geschlechte zugehörig [1]); darum hängt die Möglichkeit einer produktiven Verwendung der Arbeitskraft davon ab, ob eine Produktion, die sich für Verwendung weiblicher Arbeitskraft eignet, vorhanden ist. Wie Walker [2]) bemerkt, sind die Fabriken, welche weibliche Arbeitskraft verwenden, in hohem Grade lokalisiert. Dazu kommt, dass, was in der Einleitung

[1]) So in Deutschland 1882 1 324 924 weibliche Dienstboten gegen 42 510 männliche. Schönberg, Handbuch, B. II, p. 464.

[2]) The wages question, p. 375.

von der Schwerbeweglichkeit der Arbeiter gesagt ist, auf die weiblichen Arbeiter in hohem Masse seine Anwendung findet, beruhend auf der physischen Natur des Weibes.

Auch auf die Anzahl der Arbeiter, welche ihre Arbeit für persönlichen Gebrauch verkaufen wollen, übt die Anschauung der Bevölkerung einen bedeutenden Einfluss. Die mit dem Hausgesindewesen verbundene Unfreiheit wird bei einer Bevölkerung mit ausgeprägtem Freiheitsgefühl und grosser Selbstachtung beitragen, die Anzahl der Arbeiter zu vermindern.

B.

Als Ausgangspunkt bei Bemessung des Wertes der Arbeit bei dem eigenen Gebrauch ist die subjektive Auffassung der Arbeitgeber massgebend; da es aber gilt, den Wert der Arbeit bei Verwendung zu Güterproduktion für den Verkauf zu bestimmen, wird der subjektive Gebrauchswert des Arbeitgebers eine sehr untergeordnete Rolle spielen. Die Produktion wird dann in einem Massstab vorgenommen, der bei weitem die eigenen Bedürfnisse des Arbeitgebers übersteigt, und die einzelnen hergestellten Produkte haben für ihn, wenn überhaupt Gebrauchswert, nur einen sehr geringen. Die Produkte werden für den Verkauf angefertigt, und von der Möglichkeit, sie zu verkaufen, wird auch ihr Wert hergeleitet. Von dem Wert des Produktes ist aber sowohl der Wert der Arbeit als auch die anderen bei der Produktion mitwirkenden Faktoren abhängig. Die Produktionsfaktoren haben nur Wert insofern sie fertige Konsumtionsgüter hervorbringen, deren Wert auch für die Produktionsfaktoren massgebend ist.[1]) Hier wird also der Wert der Produkte, von welchem der Arbeitgeber ausgeht, der objektive Tauschwert oder der in Geld ausgedrückte objektive Tauschwert der Produkte, der Preis.

[1]) v. Böhm-Bawerk, Grundzüge, p. 63 ff. v. Wieser, Hauptgesetze des wirthschaftlichen Werthes, p. 139 ff. Derselbe, der natürliche Werth, p. 67 ff. V. Mataja, der Unternehmergewinn, p. 149 ff.

Wie der Preis des Produktes bestimmt wird als Resultat der subjektiven Abschätzung desselben und des Tauschmittels durch den Käufer und Verkäufer zusammen mit der Anzahl, in welcher es begehrt und feilgeboten wird, können wir hier als bekannt übergehen und wollen nur einen Umstand etwas näher erörtern.

Der Preis des Produktes ist unter anderem von der Kauffähigkeit der Konsumenten abhängig, von welchen die Arbeiter mit ihren Arbeitslöhnen eine sehr beträchtliche Anzahl ausmachen. Wiederum sind die Löhne von dem Preis der Produkte insofern abhängig, als er als Ausgangspunkt für die Wertabschätzung der Arbeit von Seiten der Arbeitgeber einen grossen Einfluss auf die Löhne ausübt. Es scheint hier, als wäre ein Bestimmungsgrund des Arbeitslohnes in einem schon festgesetzten zu finden, und als ob sich also die Erklärung in einem Zirkel bewegte.

Der Zirkel ist aber nicht vorhanden, indem der Arbeitslohn, der mitwirkt den Preis zu bilden, nicht ein festgesetzter, sondern nur ein antizipierter ist. Der Preis der Produkte, welchen wir als Ausgangspunkt für den Arbeitgeber betrachtet haben, ist ein erwarteter Preis, der erst erscheinen wird, ist mit einem Worte antizipiert. [1]) Durch das Umwegproduzieren verläuft eine beträchtliche Zeit vom Anfang der Produktion bis die Produkte als Konsumtionsgüter zum Verkauf an die Konsumenten fertig sind. Die einzelnen Unternehmer verfolgen wohl selten die Produkte vom Rohstoff durch das Halbfabrikat bis das Endresultat in den fertigen Konsumtionsgütern vorliegt, sondern die Teilung der Arbeit macht, dass die einzelnen Unternehmer sich nur eine Zeit lang mit den Produkten beschäftigen, um sie dann weiter an andere Produzenten zu verkaufen, bis sie endlich von den letzten Pro-

[1]) v. Wieser, der natürliche Wert, p. 69.

duzenten als fertige Konsumtionsgüter an die Konsumenten verkauft werden.

Der Einfachheit wegen wollen wir aber von diesem Umstand hier absehen und nur die letzte Stufe, wo also die Halbfabrikate zu Konsumtionsgütern reifen, im Auge behalten. Nehmen wir z. B. an, dass in einer Produktion durchschnittlich drei Monat vergehen von Anfang der Produktion bis Ende, und dass ein Unternehmer Arbeiter für eine solche Produktion anstellen will. Den Ausgangspunkt für seine Berechnungen, wie viel er zahlen kann, wird der Preis der Produkte abgeben. Es ist ja klar, dass der Preis der Produkte, wie er augenblicklich auf dem Markt festgesetzt ist, diesen Ausgangspunkt nicht abgeben kann; der Unternehmer hat gar keine Produkte zu verkaufen; er wird erst in 3 Monaten mit fertigen Produkten auf dem Markt erscheinen können. Der Preis, wie er sich nach 3 Monaten stellt, wird also für den Arbeitgeber massgebend. Von diesem Preise aber kann er sich nur eine Vorstellung machen, indem er gewisse approximative Berechnungen von der mutmasslichen Stellung des Marktes macht. Unter diese gehört auch die voraussichtliche Kauffähigkeit der Konsumenten, unter welchen uns hier am nächsten die Arbeiter interessieren. Das mutmassliche Einkommen der Arbeiter zur Zeit der Reife der Produkte ist es also, das in der Berechnung der Unternehmer eine Rolle spielt. Als Basis für seine Berechnungen dient allerdings der augenblickliche Stand des Marktes und für die Kauffähigkeit der Arbeiter ihre augenblicklichen Löhne; die berechneten Löhne aber fallen doch nicht immer mit diesen zusammen; sie können sowohl höher als auch niedriger berechnet werden.

In dieser seiner Natur als antizipiert scheidet sich der Arbeitslohn, der auf den Preis der Produkte einen Einfluss

ausübt, von dem Arbeitslohn, zu dessen Bestimmung er durch den Preis beiträgt; ein Unterschied, der genügend gross ist, um den Zirkelschluss zu vermeiden. Es ist kein festgesetzter Lohn, sondern nur ein berechneter, den zwar der Unternehmer als in gewissem Masse gegeben betrachtet, der aber doch im Augenblicke der Bestimmung des Wertes der Arbeit weder festgesetzt ist noch thatsächlich existiert.

Der Fall, dass der Unternehmer seine Produkte, ehe sie fertig sind, zu einem bestimmten Preis voraus verkauft hat, macht hiervon keine Ausnahme. Es wird dann dieser Preis lediglich nichts anderes, als eine Vereinbarung mit dem Käufer auf Basis der antizipierten Stellung des Marktes zur Zeit der Lieferung.

Indem also der Preis der Produkte und die zur Preissetzung mitwirkenden Faktoren nur als antizipierte vorhanden sind in dem Augenblick, da der Unternehmer den Wert der Arbeit berechnet, wird auch der subjektiven Auffassung des Unternehmers ein weiter Spielraum vorbehalten, und dies um so mehr, je grösseren Schwankungen der Preis der Produkte im allgemeinen unterworfen ist. Nach der subjektiven Fähigkeit der Unternehmer diese Berechnungen vorzunehmen, wird der Ausgangspunkt der Berechnung des Wertes der Arbeit für die Unternehmer verschieden, und dadurch ist auch die Möglichkeit gegeben einen verschiedenen Preis für die Arbeit zu zahlen.

Wenn wir also als Ausgangspunkt für den Unternehmer bei Bemessung des Wertes der Arbeit den antizipierten Preis des Schlussproduktes gefunden haben, lässt dieser sich doch nicht auf den Wert der Arbeit ohne weiteres mit seinem ganzen Inhalt zurückführen. Im vorigen Abschnitt haben wir die Arbeit als die einzige Ursache des Produktes betrachtet, bei einer Produktion von Gütern lässt, ohne der

Thatsache die grösste Gewalt anzuthun, diese Methode sich nicht anwenden. Die Produkte sind das Resultat von verschiedenen Produktionsfaktoren, von welchen mindestens zwei, Arbeit und Boden, unbedingt notwendig sind, und der dritte, das Kapital, wenn nicht an und für sich gleich unbedingt notwendig für jede denkbare Produktion, so doch wenigstens notwendig für eine Produktion, die sich etwas über die allerprimitivsten Verhältnisse erhoben hat. Das Resultat einer Produktion ist also dem Zusammenwirken von verschiedenen Faktoren zuzuschreiben. Inwieweit jeder der Faktoren physisch das Resultat hervorruft, ist unmöglich zu ermitteln, da sie alle gleich notwendig für die Produktion sind, und das Resultat nur durch das Zusammenwirken aller Faktoren möglich ist.[1]) Das physische Mitwirken der Produktionsfaktoren ist also nicht geeignet als Basis für die Verteilung des Wertes der Schlussprodukte auf die Produktionsfaktoren verwendet zu werden.

Eine Basis für die theoretische Erklärung der Verteilung unter die Faktoren glaubt v. Böhm-Bawerk nach C. Menger in den Gesetzen der komplementären Güter zu finden.

Nach dem Gesetz der komplementären Güter wird unter Voraussetzung, dass die Güter keine andere Verwendung oder Substitutionswert haben, jedem einzelnen Gut der ganze Wert der Gruppe zugerechnet.[2]) Wenn aber die Güter einzeln Nutzen stiften können, hat dies den Einfluss auf den Wert, dass jetzt der Wert eines Gutes „zwischen der Grösse des Grenznutzens, den er isoliert zu stiften imstande ist, als Minimum, und der Grösse des gemeinsamen Grenznutzens, abzüglich des isolierten Grenznutzens der übrigen Glieder, als Maximum“ schwankt.[3])

[1]) v. Wieser, der natürliche Werth, p. 72 ff.
[2]) v. Böhm-Bawerk, Grundzüge, p. 57.
[3]) Ebenda, p. 58.

Wenn endlich in einer Gruppe von komplementären Gütern solche vorkommen, die einen Substitutionswert haben, indem sie durch andere ersetzlich sind, wird die Aufteilung so vor sich gehen, dass „aus dem durch den Grenznutzen der gemeinsamen Verwendung bestimmten Gesamtwert der ganzen Gruppe zunächst den ersetzlichen Gliedern ihr fixer Wert vorweg zugeteilt, und der — je nach der Grösse des Grenznutzens variable — Rest den nicht vertretbaren Gliedern als ihr Einzelwert zugerechnet wird." [1])

Von dem Gesetz in dieser seiner letzten Abfassung hofft v. Böhm-Bawerk die Lösung des Verteilungsproblems. [2])

Leider hat v. Böhm-Bawerk nicht die Anwendbarkeit des Gesetzes näher geprüft und den Gang einer genauen Aufteilung angegeben; er nimmt einfach den Preis der Güter, welche als Marktwaren vorkommen, wie z. B. Lohnarbeit, Werkzeuge, Rohstoffe, als bekannt an und erhält dadurch den gesuchten Substitutionswert. Wenn auch im praktischen Leben dies Verfahren vorkommt, so genügt es doch nicht, uns eine theoretische Erklärung zu geben. Man muss sich immer fragen, wie der Substitutionswert, z. B. der Arbeit, um die es hier handelt, bestimmt wird, und eine einfache

[1]) v. Böhm-Bawerk, Grundzüge, p. 59.

[2]) v. Böhm-Bawerk, Kapital und Kapitalzins, p. 186. „Die Theorie vom Werthe der komplementären Güter bietet den Schlüssel zur Lösung eines der wichtigsten und schwierigsten Probleme unserer Wissenschaft: des Problems der Vertheilung der Güter, wie sie sich in der heutigen Gesellschaftsform unter der Herrschaft einer mehr oder weniger freien Konkurrenz und unter der Bestimmung der Preise durch vertragsmässige Vereinbarung der Parteien vollzieht. Alle Produkte entstehen ja durch das Zusammenwirken der drei komplementären „Produktionsfaktoren" Arbeit, Boden und Kapital. Indem nun unsere Theorie aufklärt, wie viel vom gemeinsamen Produkt man wirthschaftlich jedem derselben verdankt, und wie viel vom gemeinsamen Werthe des Produktes man daher jedem von ihnen zurechnet, legt sie zugleich den durchgreifendsten Bestimmungsgrund für die Höhe der Honorirung bloss, die jeder der drei Faktoren für sich erlangt."

Hinweisung auf einen schon vorhandenen Arbeitslohn kann keine Erklärung hierüber geben. Ebensowenig gelingt es, die Lösung der Frage dadurch zu erhalten, dass man die Arbeit als nicht ersetzbar betrachtet und einen Substitutionswert für die anderen Faktoren, Kapital und Boden, annimmt. Man wird dann nur das Problem auf ein anderes Gebiet hinschieben, und die Frage wird statt nach den Bestimmungsgründen des Substitutionswertes der Arbeit nach den Bestimmungsgründen für den Substitutionswert der anderen Faktoren lauten. Das Verteilungsproblem ist ein einziges Problem; man kann nicht den Wert der Arbeit als X setzen und den Wert der anderen Faktoren als gegeben betrachten; es heisst im Gegenteil sowohl den Wert der Arbeit als auch den Wert der anderen Faktoren zu finden: es ist ein Problem mit drei Unbekannten. Für eine Lösung der Frage nach dem Wert der Arbeit für den Unternehmer, um den es sich hier handelt, wird also die Frage so lauten: Wie viel von dem Preis der antizipierten Produkte kann auf den Anteil der Arbeiter fallen? wie viel auf Kapital? und wie viel auf Grund und Boden? Das Urteil des Unternehmers über Wert des Kapitals und des Bodens ist nämlich von grösster Bedeutung für die Festsetzung des Preises dieser beiden Faktoren; und den Preis als schon gegeben annehmen, heisst die Lösung der Verteilung voraussetzen.

Übrigens liegt schon in der Natur der Produktionsfaktoren als komplementärer eine unüberwindliche Schwierigkeit, wenn man versucht, einen Substitutionswert theoretisch zu finden. Wenn man den Substitutionswert eines Faktors, z. B. Arbeit, aus einer anderen Verwendung finden will, kommt man, da der Wert des Faktors aus dem Schlussprodukte hergeleitet ist, dieser aber als das Resultat von einem Zusammenwirken mehrerer Faktoren zu betrachten ist, zu dem-

selben Problem der Verteilung, nur dass es sich hier nicht gerade um eine Produktion derselben Art handelt.[1])

Einen Substitutionswert könnte man möglicherweise finden in der Verwendung eines Faktors für eigenen Verbrauch, wie wir es z. B. bei der Arbeit bei persönlichen Dienstleistungen gefunden haben, und wie es sich ab und zu bei solchen Gütern finden kann, die sich sowohl zu einem Gebrauch in der Produktion als auch ohne weiteres in Konsumtion verwenden lassen, wie z. B. Steinkohle, Zugtiere etc. Der Grenznutzen des Gutes in eigenem Gebrauch würde dann den gesuchten Substitutionswert ergeben.

Was die Möglichkeit betrifft, einen Substitutionswert der Arbeit aus dem Preis derselben bei persönlichen Dienstleistungen herzuleiten, so scheitert sie an der Abwesenheit einer notwendigen Bedingung. Der Substitutionswert beruht hier nämlich auf der Möglichkeit, den Ersatz eines Gutes durch ein anderes zu bewerkstelligen. Dass der Preis eines Gutes ein Substitutionswert werden kann, beruht unmittelbar darauf, dass man für den Preis beliebig viele Exemplare von diesem Gut beschaffen kann; der Preis anderer Güter dagegen, welche nicht von dieser Art sind, übt als Substitutionswert nur mittelbar einen Einfluss aus. Die Arbeit, welche auf persönliche Dienstleistungen gerichtet ist, und für deren Preis der Gebrauchswert von Bedeutung ist, ist in seiner Art verschieden von der Arbeit, die in der Produktion Verwendung findet.[2]) Sie können sich ohne weiteres einander ersetzen. Wenn also die Arbeit ohne Zusammenwirken mit anderen komplementären Gütern einen besonderen Wert und Preis erhält, ist dies ohne Einfluss auf den Wert der Arbeit, die für Produktion gesucht wird, und kann keinen Substitutionswert abgeben.

[1]) v. Wieser, der natürliche Werth, p. 84 not.
[2]) Ebenda, p. 9.

Es scheint, als läge hier ein Widerspruch vor mit der früher ausgesprochenen Behauptung, dass die Arbeiter von der Möglichkeit, ihre Arbeitskräfte in anderer Verwendung zu gebrauchen, eine gewisse Untergrenze in ihrer Abschätzung des Wertes der Arbeit finden können. Die Sache liegt aber hier anders, als die in dem Text geschilderten Verhältnisse. Wo, wie z. B. bei persönlichen Dienstleistungen, die Untergrenze des Lohnes in dem Lohne der unqualifizierten Arbeiter gefunden ist, walten zwei Bedingungen, die nicht in dem in dem Text behandelten Falle vorhanden sind. Erstens können hier thatsächlich die Arbeiter ihre Kräfte sowohl in persönlichen Dienstleistungen als auch als unqualifizierte Arbeiter in der Produktion verwenden, was dagegen, wenn qualifizierte Arbeit in Frage kommt, wie das gewöhnlich bei Produktion der Fall ist, nicht möglich ist; und zweitens ist nur nach einer Untergrenze die Frage, die zwar den Lohn verhindert tiefer zu fallen, dagegen nicht über den wirklichen Lohn Auskunft giebt. Für den Substitutionswert ist aber ein fest angesetzter Preis notwendig.

Was die Möglichkeit betrifft, von dem Preis, den die Güter, welche sich ohne weiteres sowohl in Produktion als auch in Konsumtion verwenden lassen, in eigenem Gebrauch erhalten, einen Substitutionswert herzuleiten: so liegt hier nicht die bei der Arbeit erwähnte, von dem Unterschied der Art hergeleitete Unmöglichkeit vor; die Steinkohle z. B., die in der Produktion verwendet wird, ist gleich derjenigen, die zum Heizen dient. Es kommt aber ein anderer Umstand hier in Betracht, der dasselbe Resultat herbeiführt. Sobald es sich nicht um eine isolierte Wirtschaft, sondern um eine auf Tausch und Kauf basierte handelt, wird der in dem Preis ausgedrückte objektive Tauschwert der Güter für den Substitutionswert massgebend. Der Unternehmer, der Steinkohle

in seiner Produktion verwenden will, kümmert sich um die subjektive Abschätzung derjenigen Leute, die Steinkohle in Konsumtion verwenden, nur insofern ihre Abschätzung einen thatsächlichen Ausdruck in dem Preis gefunden hat oder finden will. Wenn der Preis von diesen Leuten schon festgesetzt wäre, würde er ihn hinnehmen und die Steinkohle eben so hoch in seiner Berechnung schätzen, wie er sie auf dem Markt kaufen kann. Der Preis von Steinkohle wird aber nicht allein von Leuten, die Steinkohle konsumieren wollen, festgesetzt; im Gegenteil wird die Nachfrage der Fabrikanten zum allergrössten Teil den Ausschlag bei der Preissetzung geben.

Man kann also nicht den Preis, ohne die von den Unternehmern hervorgerufene Nachfrage mitzuzählen, als gegeben betrachten. Aber dadurch scheitert auch die Möglichkeit, aus einem Preis, durch den eigenen Gebrauch bestimmt, einen Substitutionswert herzuleiten. Als mitwirkenden Faktor in der Preissetzung muss man die auf einer schon stattgefundenen Abschätzung der Unternehmer basierte Nachfrage berücksichtigen, d. h. der gesuchte Substitutionswert setzt voraus, dass die Wertaufteilung schon stattgefunden hat. Hiermit ist natürlich nicht gesagt, dass der Preis des Gutes für den Unternehmer wirklich als Substitutionswert fungieren kann, und dass im praktischen Leben dies auch oft vorkommt, aber wie v. Böhm-Bawerk [1]) selber ausgeführt hat, gilt dies natürlich nicht auf einem Markt, wo der Preis festzusetzen ist.

Gegen die Auffassung v. Böhm-Bawerk's führt v. Wieser [2]) an, dass, wenn mehrere nicht ersetzbare Güter in einer Gruppe von komplementären Gütern zusammenwirken, es unmöglich wird zu sagen, welcher Anteil an dem Werte jedem zuzuschreiben ist.

[1]) Grundzüge, p. 516 ff.
[2]) Der natürliche Werth, p. 84 not.

Der neueste Versuch v. Wieser's, der in seinem ersten Werke „Über den Ursprung und die Hauptgesetze des wirtschaftlichen Wertes" eine mit Menger und v. Böhm-Bawerk in der Hauptsache übereinstimmende Auffassung hegt, eine Lösung der Frage nach der Zurechnung zu finden, ist unter Voraussetzung eines Zustandes gemacht, der demjenigen in einem kommunistischen Staat am nächsten kommt, also ohne Privateigentum und ohne andere aus unserer jetzigen Organisation sich ergebende Verhältnisse. Für unsere Aufgabe ist dadurch die Lehre v. Wieser's, obschon an und für sich sehr interessant, doch von wenig Belang, und eine kurze Anführung des Hauptpunktes genügend.

Bei v. Wieser [1]) basiert die Möglichkeit einer Zurechnung auf der Thatsache, dass ein Produktionsfaktor nicht immer mit denselben komplementären Gütern zusammenwirkt, und dass auch die Proportion der Faktoren unter einander nicht dieselbe ist. Wenn wir eine genügende Anzahl Fälle betrachten, wo ein Produktionsfaktor mit anderen unter wechselndem Verhältnis zur Hervorbringung eines Resultats zusammenwirkt, und alle „belangreichen Umstände des Thatbestandes sammeln und messen, als die Menge der Erzeugnisse, ihren Wert und die Menge der jeweils verwendeten Erzeugungsmittel", so würden wir eine Anzahl Gleichungen erhalten, die eine Lösung möglich machen würden. Man erhält dann z. B. statt einer Gleichung $x + y = 100$ die Gleichungen

$$x + y = 100$$
$$2x + 3z = 290$$
$$4y + 5z = 590,$$

also $x = 40$, $y = 60$, $z = 70$.

[1]) Der natürliche Werth, p. 85 ff.

Die Möglichkeit einer Lösung der Frage im Sinne von Wieser's beruht darauf, dass man den Wert der Erzeugnisse objektiv bestimmen kann, dass also in der Abschätzung nicht Subjektives mit daraus folgenden Schwankungen vorkommt. v. Wieser hat dies durch Annahme von dem „natürlichen" Wert gemacht, der gleich ist dem „gesellschaftlichen Gebrauchswert" früherer Zeiten.[1]) Wie Gerlach[2]) richtig bemerkt, ist dies aber eine Objektivierung des subjektiven Nutzens, welche ganz unmöglich ist. Ein Begriff des Wertes, besonders da es sich hier um Gebrauchswert und Grenznutzen handelt (Wert der Erzeugnisse), setzt mit Notwendigkeit ein Subjekt voraus, und daraus folgt, dass der Ausgangspunkt, nämlich der Wert des Erzeugnisses, den aus einer subjektiven Abschätzung folgenden Schwankungen unterworfen ist.

Wenn man also die Möglichkeit eines „natürlichen" d. h. eines „gesellschaftlichen" Wertes und also die Objektivierung des Ausgangspunktes verneint, wird auch die Möglichkeit, genügend viele übereinstimmende Gleichungen zu erhalten, scheitern. Es wäre dann mehr als wahrscheinlich, dass man statt der Gleichung $x + y = 100$ die Gleichung $x + y = 105$ findet; und wenn eine Veränderung in den anderen Gleichungen nicht vorgekommen ist, wird dadurch die Lösung der Frage nach der Zurechnung im Sinne v. Wieser's unmöglich.

Die Lösung des Problem der Zurechnung ist gescheitert an der Unmöglichkeit, die Produktionsfaktoren zu isolieren und ihren Wert besonders für sich zu berechnen. Als Produktionsfaktoren sind sie ihrer Natur nach von so entschiedenem

[1]) v. Wieser, der natürliche Werth, p. 60 not 1.

[2]) Otto Gerlach, Über die Bedingungen wirthschaftlicher Thätigkeit, p. 52 ff.

komplementären Charakter, dass man den einen ohne den anderen nicht in der Produktion verwerten kann. Trotzdem sich also der Wert nicht für den einzelnen Faktor feststellen lässt, ist doch die Möglichkeit vorhanden, und in dem Leben tritt sie überall hervor, den Preis der Faktoren zu bestimmen.

Es ist hier zu bemerken, dass der Wert eines Produktionsfaktors für den Unternehmer nicht notwendig mit dem Preis desselben zusammenfällt; der Wert des Faktors für den Unternehmer bezeichnet eine Obergrenze, welche er mit seinem Gebot nicht überschreiten kann. Der Wert des Faktors für den Unternehmer ist nur einer von den Umständen, die den Preis festsetzen; er ist eins von den Elementen der Nachfrage.

Das Problem der Zurechnung stellt sich also als eine Gleichung mit mehreren Unbekannten dar. Es gilt den Wert der für jede Produktion als notwendig anerkannten drei Produktionsfaktoren, Boden, Kapital und Arbeit, zu bestimmen. Als bekannt ist der antizipierte Preis der Schlussprodukte anzunehmen. Dieser Preis drückt die höchste Summe aus, welche zusammengenommen auf die drei Faktoren fallen kann.[1])

Der Anteil von einem der Produktionsfaktoren Grund und Boden lässt sich durch de Ricardo - v. Thünen'sche Differentialrente bestimmen. Wir können darum von Grund und Boden absehen und annehmen, dass er als freies Gut vorhanden ist. Wir behalten dann nur zwei Produktionsfaktoren zurück, nämlich Kapital und Arbeit. Das Problem wird dann lauten $x + y = a$, wodurch aber nur die Obergrenze des Preises für x und y bezeichnet wird.

[1]) Da es sich hier nicht um Produktion, sondern um Verteilung handelt, kommt noch ein neuer Titel in dem Unternehmergewinn dazu. Wir wollen vorläufig davon absehen und erst später seinen Einfluss auf die Verteilung erörtern.

Eine Gleichung wie die obige lässt sich nicht lösen; was man daraus schliessen kann, ist, dass x und y einander so bestimmen, dass je grösser x ist, um so kleiner y ist und umgekehrt. Das heisst, auf unser Thema angewendet, dass der Unternehmer mit einem gegebenen antizipierten Preis a von z. B. 100 Mark höchstens diese Summe auf Ankauf von den nötigen Produktionsfaktoren Kapital und Arbeit verwenden darf, und dass, je mehr er für das Kapital (Zinsen und Abnutzung) bezahlen muss, er um so weniger an Arbeitslohn für die Arbeit bezahlen kann und umgekehrt.

Wenn die Frage so gestaltet wäre, würde man auch vergebens nach der Lösung suchen; es kommen aber andere Umstände hinzu, die eine Lösung möglich machen.

Für den Unternehmer ist weiter bekannt, in welcher Proportion Arbeit und Kapital zusammenwirken müssen, um das gewünschte Resultat herbeizuführen. Das technische Verfahren ist durch unsere Kenntnisse begrenzt und dadurch auch die möglichen Wege, eine Produktion vorzunehmen. Zwar ist die Technik einer Produktion selten auf die Weise bestimmt, dass es nur einen Weg giebt, auf dem das Ziel erreicht werden kann; im allgemeinen lässt sich dies durch verschiedene Kombinationen von Kapital und Arbeit machen; eine unbegrenzte Möglichkeit aber zu kombinieren giebt es nicht.[1]) Noch mehr wird die mögliche Kombination durch die Konkurrenz eingeschränkt; jeder Unternehmer ist bestrebt sich den besten Produktionsweg auszusuchen; der, welcher einen schlechteren gewählt hat, wird bald durch die Konkurrenz von weiterer Möglichkeit zu produzieren ausgeschlossen. Allerdings kann man sagen, dass der „beste Weg" der Produktion auf dem Preis der Produktionsfaktoren basiert, dass also hier der Preis als schon festgesetzt betrachtet wird;

[1]) p. 35.

es ist aber zu bemerken, dass nicht der Preis der Faktoren, sondern schon der Stand des Gebotes des Unternehmers auf dem Markt genügende Auskunft giebt. Nehmen wir an, dass in einer Produktion die möglichen Kombinationen von Kapital und Arbeit zwei sind, und zwar dass in einem Fall zweimal mehr Kapital gebraucht wird als im anderen und von Arbeit im letzteren Falle dreimal mehr als im ersteren, und dass der antizipierte Preis des Schlussproduktes gleich 30 ist; dass also in dem einen Falle 2 K + 1 A im Produkt 30 giebt, und im anderen Falle 1 K + 3 A auch dasselbe Produkt zum anticipierten Preis von 30 liefert. Der Unternehmer kann von diesen möglichen Wegen nach Belieben einen einschlagen, und er wird den gebrauchen, der am vorteilhaftesten ist.

Der Preis des Kapitals und der Arbeit wird auf dem Markt festgesetzt; als Nachfragende erscheinen die Unternehmer (wir wollen von andern Nachfragenden abstrahieren), als Anbietende die Kapitaleigentümer und Arbeiter. Die Märkte sind zwar von einander getrennt, indem da verschiedene Waren ausgeboten werden, der Unternehmer aber nimmt teil an beiden Märkten, sodass sein Gebot auf dem einen Markt von seinem Gebot auf dem anderen influiert und reguliert wird; dass er also in gewissem Masse als auf einmal anwesend auf den beiden Märkten betrachtet werden kann. Darin dass der Unternehmer also nicht erst den Wert des Kapitals und dann den Wert der Arbeit oder umgekehrt zu bestimmen hat, sondern dass sie einander gegenseitig durch das Gebot des Unternehmers auf dem Markte bestimmen, zusammen mit der durch die Technik begrenzten Möglichkeit der Kombinationen zwischen Kapital und Arbeit, liegt die Möglichkeit, eine Lösung des Zurechnungsproblems zu finden.

Kehren wir zu unserm Beispiel zurück. Die Technik erlaubt, ein Produkt von einem antizipierten Preis von 30 auf zwei verschiedenen Wegen zu gewinnen; das Verhältnis von Kapital und Arbeit haben wir in einem Falle bezeichnet mit 2 K + 1 A, im anderen mit 1 K + 3 A. Der Unternehmer erscheint jetzt als Nachfragender sowohl auf dem Kapital- als auf dem Arbeitsmarkt.

Mehr als 30 zusammen für Kapital und Arbeit kann er nicht bieten. Wir wollen jetzt annehmen, dass der Unternehmer auf dem Markt für Kapital für eine Einheit 10 geboten hat und auf dem Markt für Arbeit 4; wie stellt sich jetzt seine Berechnung? In ersterem Fall, wo 2 Einheiten Kapital und 1 Einheit Arbeit nötig ist, wird also 20 + 4 = 24, im anderen Falle 10 + 12 = 22 oder, mit Annahme von 30 als Ausgangspunkt, wird er im ersten Falle einen Gewinn von 6, im zweiten einen Gewinn von 8 berechnen; er wird also hier einen Produktionsweg einschlagen, den wir mit 1 K + 3 A bezeichnet haben. Nehmen wir nun an, dass auf dem Markt für Arbeit der Preis sich nicht auf 4 feststellt, sondern der Unternehmer weiter bietet, wir wollen annehmen 5. In diesem Falle wird die Berechnung sein 20 + 5 = 25 und 10 + 15 = 25, hier sind also beide Wege gleich vorteilhaft. Nehmen wir an, dass der Preis auf Arbeit auch nicht auf 5, sondern erst auf 6 festgesetzt wird. Das Gebot des Unternehmers wird jetzt seine Berechnung so umgestalten: 20 + 6 = 26; 10 + 18 = 28. In diesem Falle wird die frühere, am wenigsten vorteilhafte kapitalstärkere Produktionsweise die für den Unternehmer vorteilhafteste, und er wird dann diese Kombination wählen. Der Einfachheit wegen haben wir die Beweglichkeit des Gebots auf dem Kapitalmarkt nicht berücksichtigt; es ist ja klar, dass die Bewegungen auf diesem Markt gleich wie auf dem Arbeitsmarkt vorgehen und ihrerseits das Gebot auf dem Arbeitsmarkt beeinflussen. Wichtig ist hier zu bemerken, dass, wenn ein Übergang von einer weniger zu einer mehr kapitalstarken Produktionsweise eintritt, die gesteigerte Nachfrage nach Kapital den Preis desselben in die Höhe treibt, dagegen die verminderte Nachfrage nach Arbeit den Preis derselben erniedrigt. Dadurch kann auch bewirkt werden, dass sich eine Ausgleichungstendenz bemerkbar macht.

In unserem Beispiel haben wir die Arbeit als eine Einheit aufgefasst und zugesehen, welcher Anteil von der Summe des antizipierten Preises unter einem gewissen technischen Verfahren auf die Arbeit kommt. In Wirklichkeit ist aber die Arbeit nicht so aufzufassen, sondern die für die Produktion nötigen Arbeitskräfte sind unter einander verschieden. Dieser Unterschied muss natürlich von dem Arbeitgeber beachtet werden und seinen Ausdruck in seinem Gebot finden.

Wie früher [1]) bemerkt, kann man nicht von einem grossen Arbeitsmarkt sprechen; für jeden Beruf bestehen verschiedene Märkte, die noch weiter in Teilmärkte gesondert werden können. Der Unternehmer kann nun nicht auf einem grossen Markt seinen Bedarf nach Arbeitskräften decken, sondern muss von den verschiedenen Teilmärkten die nötigen Arbeitskräfte heranziehen. Er erscheint als Nachfragender auf diesen Märkten, und die Summe seines Gebots auf diesen Märkten ist es, die zur Geltung auf dem Kapitalmarkt kommt.

Durch diese Zersplitterung des Marktes in Teilmärkte kommt eine neue Frage zur Beantwortung, nämlich nach welchen Gründen das Gebot des Unternehmers hier geregelt wird, nach welchen Gründen er die verschiedenen Arbeitskräfte sucht und bezahlen kann. Das technische Verfahren liefert auch hier Auskunft. In dem durch die Technik vorge-

[1]) p. 6.

schriebenen Verfahren erscheint die Arbeit auch nicht als eine Einheit; im Gegenteil, es wird dabei Rücksicht genommen auf die Verschiedenheit und Geschicklichkeit der Arbeiter. Man kann z. B. nicht eine Produktion, die grosse Anforderungen an die Qualifikation der Arbeiter stellt, durch ganz ungeschulte Leute betreiben. Es wird also durch die Art des Betriebes in gewissem Masse bestimmt, welche Arbeit der Unternehmer braucht. Zwar sind hier die Grenzen nicht streng gezogen, da die Möglichkeit, einen besseren Arbeiter durch einen schlechteren zu ersetzen, besteht; doch lässt sich dies nur innerhalb gewisser Grenzen bewerkstelligen. Der Unternehmer wird also durch den Stand der Technik genügend Kenntnisse haben, welche Art von Arbeit und wie viel er von jeder Art notwendig braucht, um die Produktion zu betreiben.

Wie viel Arbeit er braucht, ist wiederum nur unter Berücksichtigung der Individualität der Arbeiter möglich. Es kommen hier sowohl alle die Momente von physischer und psychischer Natur in Betracht, die die Arbeitsgeschicklichkeit und Ausdauer der Arbeiter influieren, als auch die Arbeitszeit. Der Unternehmer hat dies in seinem Gebot zu berücksichtigen, und infolgedessen wird auch das Gebot des Unternehmers für jede Gruppe anders lauten.

Wenn wir nun annehmen, dass der Unternehmer, nachdem er bei genauer Kenntnis von der durch die Technik bestimmten Art der Arbeit, die er braucht, und auch bei Kenntnis der Leistungsfähigkeit der Arbeiter sich eine Meinung darüber gebildet hat, wie viele Arbeiter er anstellen will, auf den verschiedenen Märkten für Arbeit als Nachfragender auftritt, so wird hier ebenso wie in dem früher erwähnten Falle, wo es sich um die Frage nach einer Aufteilung zwischen Kapital und Arbeit handelte, das Gebot des Unternehmers

auf den verschiedenen Märkten sich gegenseitig bestimmen. Was er einer Gruppe von Arbeitern zu bieten vermag, beruht auf seinem Gebot auf den anderen Märkten; die Gebote werden gleichzeitig gemacht und bedingen einander gegenseitig.

Die Summe des Gebotes des Unternehmers auf diesen Teilmärkten ist es nun, die dem Kapital gegenüber gesetzt wird. Unser Beispiel wird dann lauten:

2 K + 1 A, wo 1 A gleich ist 1 a + 1 b + 3 c

Bis jetzt haben wir angenommen, dass das technische Verfahren für alle Unternehmer gleich bekannt war; es kann aber vorkommen, dass einzelne durch geeignete Organisation, Fabrikgeheimnisse etc. einen anderen Weg einzuschlagen vermögen, wodurch sie dasselbe Resultat mit geringerem Kapital oder Arbeitskraft erreichen können. Dies Verhältnis ändert nichts im Prinzip. Der Unternehmer tritt nach wie vor gleichzeitig auf den Markt und giebt sein Gebot ab; die Menge seiner Nachfrage wird allerdings eine andere werden als die der anderen Unternehmer, und er kann, wenn es not thut, diese überbieten; sein Einfluss wird aber nicht anders als indirekt Ausschlag geben auf die Gestaltung des Preises, die unmittelbar durch den zum Kauf kommenden mindest kauffähigen Unternehmer und den kauffähigsten nicht zum Kauf kommenden, also von den Grenzpaaren, festgesetzt wird.[1])

Die Summe, welche der Unternehmer jeder Gruppe oder einzelnen Arbeitern bieten kann, ist also nicht eine voraus bestimmte und festgesetzte, sondern wird durch sein Gebot sowohl auf dem Kapitalmarkt als auf den anderen Arbeitsmärkten geregelt.

Eine Frage findet hierdurch ihre Beantwortung. Es ist

[1]) v. Böhm-Bawerk, Grundzüge, p. 501.

die von der klassischen Nationalökonomie aufgestellte Behauptung, dass die Löhne einer Gruppe von Arbeitern nur auf Kosten anderer Arbeiter stattfinden könnte. Wenn wir auch nicht leugnen können, dass eine Möglichkeit dafür vorhanden ist, liegt doch eine andere Möglichkeit eben so nahe darin, dass die Erweiterung des Lohnes auf Kosten des Kapitals geschieht. Ausserdem kann der Arbeitslohn eine Erhöhung durch Einschränkung des Unternehmergewinns erfahren.

Bisher haben wir in der Ausführung vom Unternehmergewinn abstrahiert. Es partizipieren aber an der Verteilung nicht nur Grund und Boden, Kapital und Arbeit, sondern auch die Unternehmung. Der Anteil, den er erhält, muss auch einen Einfluss auf die Löhne ausüben.

Der Unternehmergewinn ist seiner Natur nach "residual claiming"; er erhält den Überschuss, der übrig bleibt, nachdem der Preis für Kapital und Arbeit bestimmt ist. Es ist gar nicht notwendig, dass der Preis von Kapital und Arbeit genau dem ganzen antizipierten Preis des Schlussproduktes gleichkommt; im Gegenteil ist es durch die Vorteile, welche die Unternehmer im Preiskampf den Kapitalisten und Arbeitern gegenüber besitzen, sehr wahrscheinlich, dass der Preis hinter dieser Summe zurückbleibt. Den Überschuss erhält dann der Unternehmer als seinen Gewinn.[1]) Noch eine andere Möglichkeit, einen Gewinn zu erhalten, haben die Unternehmer darin, dass der antizipierte Preis oft hinter dem wirklichen zurückbleibt. In der Produktionszeit können sich andere Verhältnisse herausbilden, die den Preis des Schlussproduktes höher stellen, als berechnet war; den daraus folgenden Gewinn erhält der Unternehmer. Auch wenn der Unternehmer durch besondere Fabrikgeheimnisse etc. dasselbe

[1]) V. Mataja, der Unternehmergewinn, p. 160 ff.

Resultat durch geringere Anwendung von Kapital und Arbeit erzielt als die mit ihm konkurrierenden Unternehmer, erhält er einen Unternehmergewinn.

Die Rolle des Unternehmergewinnes in der Zurechnungsfrage ist also eine begrenzende, indem er die sonst mögliche Obergrenze für den Unternehmer herunterdrückt.

Die Obergrenze des Arbeitslohnes für den Unternehmer stellt sich also her durch das Zusammenwirken von verschiedenen Momenten. Sie ist keine von Anfang an gegebene, noch ist sie für alle Unternehmer dieselbe. Schon in der Verschiedenheit der Berechnung des Marktes bei Reife des Produktes liegt eine Möglichkeit zur Differenz im Ausgangspunkt, die auch eine Differenz in der Obergrenze hervorrufen kann. Wie sie auch variiert, ist sie doch in jedem einzelnen Falle fest genug, um dem Unternehmer genaue Kenntnis zu geben, wie weit er mit seinem Gebot gehen kann.

Ein Substitutionswert für den Unternehmer in eigener Arbeitskraft, wie wir bei den persönlichen Dienstleistungen gefunden haben, existiert im allgemeinen nicht, da eine der Bedingungen dafür, die Möglichkeit eines Ersatzes der Arbeitskraft des Arbeiters durch eigene, im allgemeinen fehlt. Die Fälle, wo er existieren könnte, sind wohl, wenn überhaupt möglich, so selten, dass eine Berücksichtigung nicht nötig ist.

Was die subjektive Abschätzung des Geldes betrifft, so spielt auch hier auf Seiten des Unternehmers das subjektive Moment weniger eine Rolle. Es wird hier hauptsächlich als Zahlungsfähigkeit vorhanden sein.[1]) Diese basiert wieder auf der Zahlungsfähigkeit der Konsumenten, welche schliesslich den Ausschlag giebt.[2])

[1]) Über den Unterschied zwischen subjektiver Abschätzung des Zahlungsmittels und der Zahlungsfähigkeit siehe v. Böhm-Bawerk, Grundzüge, p. 526 ff.

[2]) Handwörterbuch der Staatswissenschaften, 2. Aufl. Art. Arbeitslohn.

Als weiterer Bestimmungsgrund des Arbeitslohnes ist auf Seiten der Arbeitgeber die Anzahl derselben anzugeben. Von Belang wird die Anzahl durch die Konkurrenz der Unternehmer unter einander. Hier ist ein sehr wichtiger Faktor zu bemerken, der besonders in neuester Zeit grossen Einfluss ausgeübt hat dadurch, dass er, obschon nicht die Anzahl der Unternehmer reduzierend, doch die Konkurrenz in höherem Grade beseitigt hat. Es ist der Zusammenschluss der Unternehmer in Verbände. Obschon wohl im allgemeinen der Zusammenschluss der Unternehmer hauptsächlich eine Erhöhung des Preises beabsichtigt, also gegen die Konsumenten gerichtet ist, wird allmählich das aus der Organisation der Arbeiter folgende Übergewicht derselben das oben erwähnte Moment in den Vordergrund treten lassen. Dass dies einen ausserordentlichen Einfluss auf den Lohn ausüben muss, liegt zu sehr auf der Hand, um näher erörtert werden zu müssen.

Die Anzahl der begehrten Arbeitsleitungen ist für den einzelnen Unternehmer hauptsächlich durch die Technik und die Absatzmöglichkeit seiner Produkte bedingt. Als andere schwerwiegende Momente können für den einzelnen Unternehmer angegeben werden die Menge des Kapitals, das zu seiner Disposition steht, die Aussichten, durch eine Erweiterung grösseren Gewinn zu erreichen etc. Wenn wir die Unternehmer als Klasse den Arbeitern gegenüberstellen, fallen wohl (wenn wir von besonderen Umständen, wie Krisen etc. absehen) die Menge begehrter Leistungen zusammen mit den angebotenen, beruhend auf der für die Arbeiter existierenden Notwendigkeit, ihre Arbeit zu verkaufen, wenn sie nicht verhungern wollen.

Als Bestimmungsgrund auf Seiten der Arbeiter ist oft der "Standard of life" als eine der wichtigsten hervorgehoben. Der Arbeitslohn wird als ein Preis aufgefasst und

als solcher auch von einem Kostenmoment reguliert, welches man dann im "Standard of life" finden wollte.[1]) Die Wirkung des "Standard of life" sei die, dass, wenn der Lohn darunter herabsinkt, die Anzahl der Arbeiter durch Verminderung von Eheschliessungen und Geburten abnimmt, und dass durch eine Verminderung des Angebotes der Arbeit die Löhne wieder in die Höhe getrieben werden.[2]) Für den Arbeiter wäre dann der "Standard of life" eine Untergrenze des Lohnes, unter welche er nicht für längere Zeit sinken könnte.

Wenn man auch nicht die Bedeutung des "Standard of life" als mitwirkenden Bestimmungsgrundes bei Festsetzung des Arbeitslohnes leugnen kann, so wird doch wohl von den Autoren, die die obigen Ansichten hegen, die Bedeutung desselben sehr übertrieben. Die Bedeutung des „Standard of life" ist hauptsächlich eine moralische[3]), indem die Arbeiter, wenn die Löhne unter den "Standard of life" zu sinken drohten, zäher den Preiskampf führen und nur von einer bittern Notwendigkeit gezwungen, Löhne unter diesem Betrag annehmen wollen. Auch ist die Bedeutung der öffentlichen Meinung nicht zu unterschätzen bei einem Falle, wo z. B. die Arbeitgeber ohne zwingende Gründe den Lohn unter diesen Betrag zu drücken suchen.

Die Geschichte des Arbeitslohnes zeigt auch viele Fälle, wo die Arbeitslöhne unter den "Standard of life" gesunken sind, und dies nicht nur momentan, sondern für längere Zeit. Eine Untergrenze des Lohnes kann man also nicht im "Standard of life" finden. Die Mittel, durch welche der "Standard of life" auf die Löhne wirkt — Verminderung der

[1]) Siehe hierüber unter anderen F. Kleinwächter, das Einkommen und seine Vertheilung, p. 184 ff.

[2]) Carver, siehe p. 24.

[3]) T. Mithoff, die volkswirthschaftliche Vertheilung in Schönberg's Handbuch, 4. Aufl. B. I, p. 703.

Ehen und Geburten — wirken auch zu langsam, um eigentlich ein Korrektiv werden zu können. Eins von den Mitteln — Verminderung der Ehen — kann sogar dazu beitragen, das Angebot von Arbeitskräften auf dem früheren Niveau zu erhalten, indem dadurch viele weibliche Arbeiter, die sonst durch die Ehe von dem Arbeitsmarkt gezogen wurden, jetzt dort bleiben und die Anzahl der Arbeiter vermehren.

Eine Untergrenze des Arbeitslohnes im Existenzminimum (worunter der absolut notwendige Betrag, um überhaupt leben zu können, verstanden wird) zu begründen, hat allerdings mehr für sich als der "Standard of life."[1]) Eine Schwierigkeit besteht allerdings darin, das Existenzminimum zu bestimmen, und um so mehr, da hier dann Rücksicht genommen werden muss nicht nur auf den einzelnen Arbeiter, sondern auch auf seine Familie. Wenn man also von einer Untergrenze des Lohnes sprechen kann, muss sich diese sehr niedrig stellen.

Eine Untergrenze des Lohnes in dem Ertrag von einer Verwendung der Arbeit in eigener Produktion zu finden, scheitert daran, dass in unseren jetzigen Verhältnissen den Arbeitern selten Gelegenheit dazu geboten wird. Zwar kommt es vor, dass die Arbeiter sich in selbständiger Produktion beschäftigen können, besonders da, wo, wie z. B. in neu kultivierten Ländern, Grund und Boden im Überfluss vorhanden sind; für die meisten Fälle bietet sich aber solche Gelegenheit nicht, und die Arbeiter sind gezwungen ihre Arbeitskraft zu verkaufen.

Für die qualifizierten Arbeiter würde man eine Untergrenze in dem Lohne der unqualifizierten finden können, da regelmässig der Lohn dieser niedrig ist.

[1]) Julius Lehr, Grundbegriffe und Grundlagen der Volkswirtschaft, p. 320.

Die subjektive Abschätzung der Zahlungsmittel ist für die Arbeiter durchschnittlich hoch. Das Zahlungsmittel ist hier, wo Produktion in grösserer Skala im allgemeinen vorkommt, in der Regel Geld. Natürlich kann auch Naturallohn vorkommen, besonders bei Produktion in kleinerem Massstab wie z. B. beim Handwerker etc. Der Lohn in Natura kommt aber wegen der Möglichkeit der Ausbeutung der Arbeiter selten vor, ist auch, wie in England, sogar gesetzlich verboten. Wo er existiert, kann er natürlich auch Gelegenheit zu verschiedener Auffassung zwischen Arbeitgeber und Arbeiter geben.

Der subjektiven Abschätzung des Geldes für den Arbeiter liegt eine Abschätzung der einzutauschenden Konsumtionsgüter zu Grunde.

Was die Anzahl der Arbeiter betrifft, so beruht diese auf der Gestaltung der Bevölkerung und der allgemeinen ökonomischen Stellung derselben. Wie früher bemerkt,[1]) wird aber nicht die Anzahl der ganzen Arbeiterklasse massgebend, da wir den Einfluss der Anzahl der Arbeiter auf die Lohnsetzung in besonderem Falle zu erörtern haben, sondern nur die Anzahl der Arbeiter, die auf dem betreffenden Markt ihre Arbeitskräfte zum Verkauf ausbieten. Allerdings ist sie eine variable Grösse, doch für einen kürzeren Zeitabschnitt verhältnismässig gegeben.

Die Konkurrenz der Arbeiter unter einander und dadurch die Höhe des Lohnes wird in ausserordentlich hohem Grade von der Organisation der Arbeiter beeinflusst. Wenige Sachen sind für die Arbeiter von so durchdringender Bedeutung gewesen wie die Organisation, wodurch die früher mit Recht so scharf hervorgehobene ungünstige Stellung der Arbeiter in dem Lohnkampf im höchsten Grade verbessert worden ist. Die praktische Bedeutung der Organisation als

[1]) p. 7.

Bestimmungsgrund des Lohnes ist schon so allgemein bekannt und anerkannt, dass es nicht nötig ist, weiter darüber zu sprechen — theoretisch ist sie hauptsächlich von Belang als die Konkurrenz vermindernd.

Über das wirkliche Angebot der Arbeitskräfte auf dem Markt liefert nicht die Anzahl der Arbeiter allein genügend Auskunft, es ist auch notwendig die Arbeitszeit und die Intensität der Arbeit zu berücksichtigen.

Der Einfluss der Arbeitszeit auf die Menge der Leistungen der Arbeiter macht sich besonderz darin bemerkbar, dass mit einer Vergrösserung der Zeit die Leistungen der Arbeiter nicht in demselben Verhältnis steigen, und dies nicht nur da, wo durch eine überaus grosse Arbeitszeit die Ermüdung der Arbeiter ganz natürlich das Resultat herbeiführt.

Schon bei mässiger Arbeitszeit ist das Resultat zu bemerken, und man hat sogar in vielen Fällen konstatiert, dass eine Verminderung der Arbeitszeit von 9 auf 8 Stunden täglich die Leistungen der Arbeiter nicht nur nicht gemindert, sondern im Gegenteil gesteigert hat.[1])

Die Intensität der Arbeit, worunter ich hier die innerhalb eines gewissen Zeitabschnitts von den Arbeitern gelieferte Menge Leistungen verstehe, ist sowohl für jedes Individuum als auch für jede Nation und Rasse höchst verschieden. Von grosser Bedeutung sind in dieser Beziehung die allgemeinen ökonomischen und moralischen Zustände der Bevölkerung, ihre Erziehung, ihre Bedürfnisse etc.[2])

Im allgemeinen ist, je besser diese Zustände sich für den Arbeiter stellen, um so grösser auch seine Leistungsfähigkeit, und folglich auch bei derselben Anzahl der Arbeiter das Angebot von Arbeitskräften um so grösser.

[1]) L. Brentano, Über das Verhältnis von Arbeitslohn und Arbeitszeit zur Arbeitsleistung. John Rae, der Achtstunden-Arbeitstag.

[2]) Marshall, Principles, p. 274 ff. Walker, The wages question, p. 81 ff.

Lippert & Co. (G. Pätz'sche Buchdr.), Naumburg a. S.

20041

END OF
TITLE